NO. 12
JANUARI 1995

PERUMAHAN PILIHAN DI SURABAYA DAN MALANG

PROPERTI
INDONESIA

English Section:

Future of Megaprojects Uncertain

Risiko Rumah di Bawah Tegangan Tinggi

Budiarsa Sastrawinata

Siasat Menepis Ancaman *Crash*

SIAPA Pemasok Terbesar?

Developer bersaing membangun proyek berskala besar. Pasok melimpah. Apa untung ruginya bagi konsumen?

Indonesia	Rp. 5.900	Singapore $	5.00
Australia	A$ 5.00	Malaysia M$	10.50
Hongkong	$ 30.00	USA US$	5
Philippines	P 95	Japan Y	950

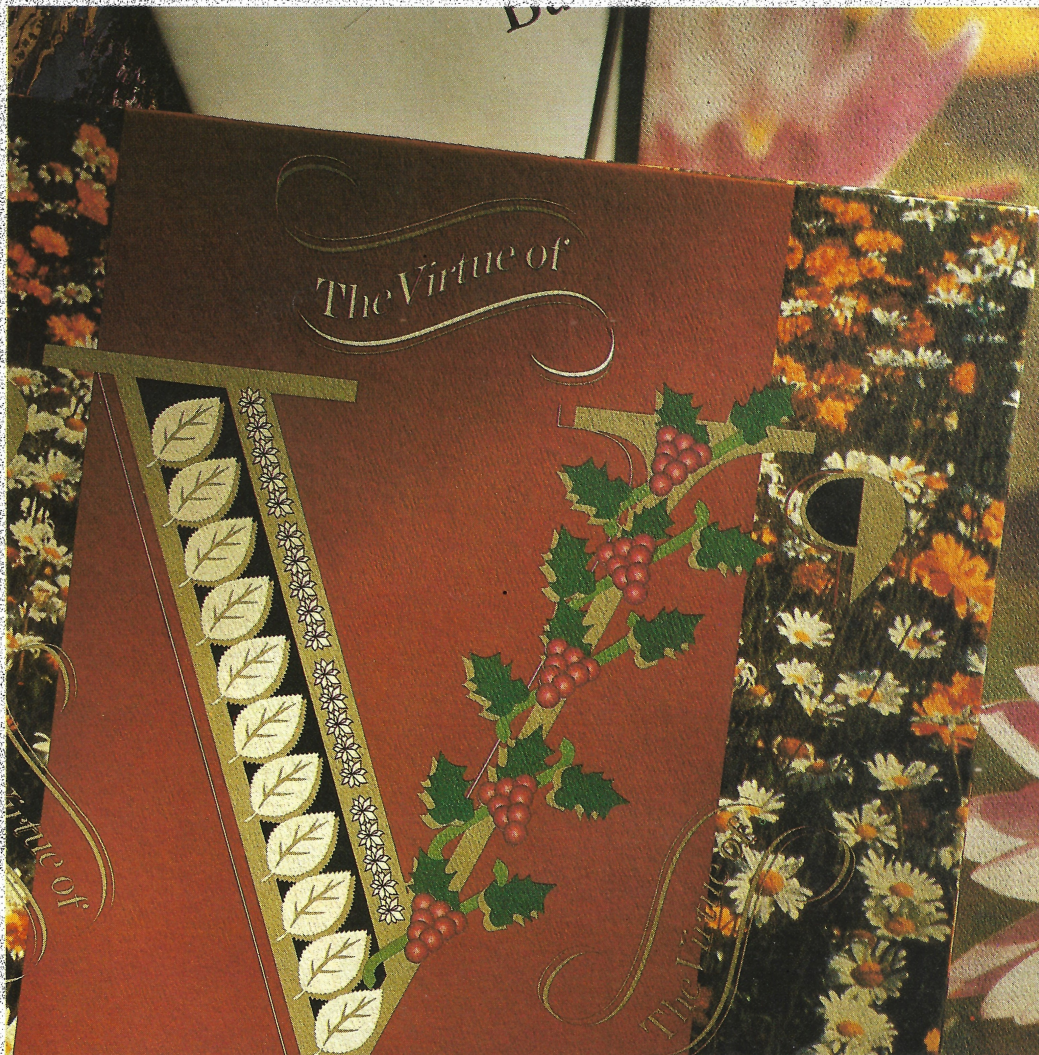
PERCETAKAN HITAM PUTIH:

TIDAK PERLU LAGI PERGI KE LUAR NEGERI UNTUK MENCARI PERCETAKAN YANG ANDAL DALAM

PENCETAK WARNA BERKUALITAS

KUALITAS CETAK MAUPUN *FINISHING*-NYA, YANG SEKALIGUS TEPAT WAKTU DALAM *DELIVERY*.

PADA SEGALA JENIS KERTAS.

KARENA KINI KAMI ADA DI KEBAYORAN BARU, JAKARTA SELATAN ! . .

HITAM PUTIH PRINTING CO.

WIJAYA I NO. 381 M, KEBAYORAN BARU, JAKARTA 12170 TEL. 021. 725 5632, 725 5633 FAX. 021. 725 5634

KOTA MANDIRI

BUMI SERPONG DAMAI

Mutu, inovasi dan citra adalah merupakan kunci dari konsep perencanaan pembangunan Kota Baru Bumi Serpong Damai, sehingga warga memperoleh beragam manfaat fasilitas hidup bagi keluarga, bisnis, pendidikan, olah raga maupun rekreasi.

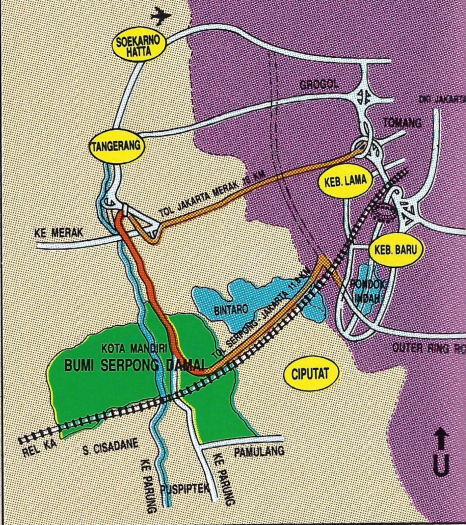
Lihatlah aktivitas warga dengan keasyikannya bermain tennis, sepatu roda, bersepeda, berenang, belajar di Al-Azhar atau Santa Ursula, atau sekedar lari pagi, sangat menyenangkan. Bahkan untuk bermain golfpun kini telah tersedia padang golf 18 hole yang bertaraf internasional, karya Maestro Golf Dunia Jack Nicklaus.

Ya, selain rancang bangun yang mengesankan, pengutamaan mutu dan nilai investasi yang terus meningkat, memenuhi aspirasi para warganya adalah tradisi dalam merencanakan sebuah kota baru.

Bukan hanya itu komunikasi dan jalur transportasi dari dan ke Bumi Serpong Damai akan meningkat dimasa mendatang dengan telah masuknya jaringan telepon serta adanya perencanaan jalan tol BSD - Bintaro - Outer Ring Road dan layanan jalur kereta api.

Inilah komitmen dari Bumi Serpong Damai, sebuah puncak kualitas gaya hidup dari pemukiman abad modern.

PETA LOKASI BUMI SERPONG DAMAI

SOEKARNO HATTA, GROGOL, TOMANG, TANGERANG, KEB. LAMA, KE MERAK, TOL JAKARTA MERAK, KEB. BARU, PONDOK INDAH, BINTARO, TOL SERPONG JAKARTA, KOTA MANDIRI BUMI SERPONG DAMAI, OUTER RING ROAD, CIPUTAT, REL KA, S. CISADANE, KE PARUNG, PUSPIPTEK, PAMULANG, U

YANG BARU DI BUMI SERPONG DAMAI

Dahlia, hunian type baru di Sektor IV.3 Bumi Serpong Damai dengan disain kontemporer dan luas bangunan 217 m2.

Edelweis, hunian type baru berdisain menawan di Sektor IV.3 Bumi Serpong Damai dengan luas bangunan 225 m2.

BSD Plaza telah hadir sebagai pusat perbelanjaan gaya Metropolis di Bumi Serpong Damai: Serpong 21, Super Indomart, Plaza Dept. Store, Kentucky Fried Chicken, Labitta Food Court, dll.

KOTA MANDIRI
BUMI SERPONG DAMAI
PELOPOR DAN TERBESAR

Jl. Raya Serpong Sektor IV - Bumi Serpong Damai
Telp. 5370001 (Hunting), Fax. : (021) 5370003

Anggota SANG PELOPOR

MEMPEROLEH DAYA LISTRIK ITU MUDAH

- Berapapun kebutuhan listrik anda, kami siap melayani.
- Tidak ada lagi pembatasan pemakaian daya pada waktu beban puncak.
- Apapun kesulitan anda mengenai penyediaan daya energi listrik, kami atasi.

ON CALL SERVICE

SARANA TERMUDAH DALAM PELAYANAN LISTRIK

HUBUNGI NOMOR-NOMOR DIBAWAH INI UNTUK MASALAH YANG ANDA HADAPI

KANTOR PELAYANAN CABANG	PASANGAN BARU DAN PENAMBAHAN DAYA	INFO TUNGGAKAN REKENING LISTRIK	PEMBACAAN METER DAN PENGADUAN LAINNYA	PENGADUAN LISTRIK PADAM
GAMBIR	3448747 Fax. 3448748	3448773	3857943	3849301 (4 Lines)
RAYON :				
- Cempaka Putih	4244161 Fax. 4258152	4258604	4258603	4252472
- Kyai Tapa	5672763	3448773	3857943	5672763
KOTA	6692690 6604277 Fax. 6693500	6692670	6694104	6600121 6600192 6692680
- Gunung Sahari				6495927 6494967
KEBAYORAN	7397390 Fax. 717828	7397390	7393755	7201315 7208333 (8 Lines)
RAYON :				
- Cinere	7545911	SDA	SDA	7545911
- Kebon Jeruk	5805902 5805903 5805904	SDA	SDA	5805903 5805904
JATINEGARA	8504430 Fax. 8192192	8196668	8196668	8504428 8504429
RAYON :				
- Pondok Kopi	8624792	SDA	SDA	8610541
TANJUNG PRIOK	492781 Fax. 492770	492847 492848	492851	492671 492747
TANGERANG	5522377 Fax. 5526721	5523442	5523442	5526719 5526720
RAYON :				
- Cikupa	082137279	SDA	SDA	082137279
- Cengkareng	5407427 5407428	SDA	SDA	6199273
- Serpong	7560887	SDA	SDA	7560887
KRAMATJATI	8002293 Fax. 8094383	8009531	8093803	8093636
- Pasar Minggu	-	-	-	7994142
- Jatiwaringin	-	-	-	8466988

BAGIAN PEMASARAN DISTRIBUSI JAKARTA RAYA DAN TANGERANG
TELP. 3847834 - FAX. 3450492

TERIMA KASIH ATAS PERHATIAN ANDA MENGENAI JUMLAH TUNGGAKAN YANG TERCANTUM DI BAGIAN BAWAH LEMBAR REKENING

PELANGGAN MAJALAH

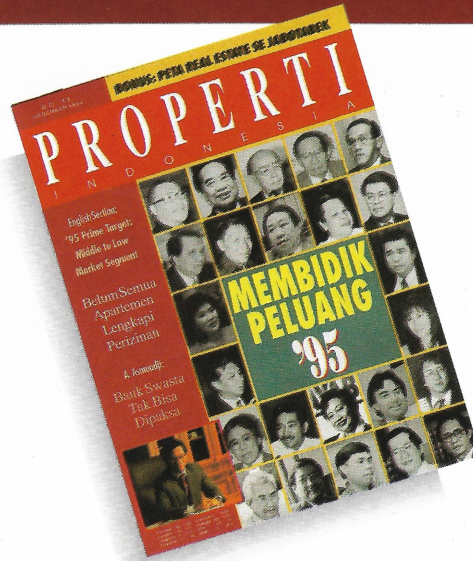
Saya adalah pelanggan Majalah *Properti Indonesia* yang bekerja di perusahaan komputer di Tokyo, Jepang. Atasan saya berminat pada informasi tentang properti di Indonesia. Mohon diinformasikan :

1. Alamat kantor Menpera yang khusus mengoperasikan Sistem Informasi Manajemen Perumahan dan Permukiman Terpadu (SIM-RUKIMDU).
2. Alamat kantor PT Procon Indah.

Atas perhatian dan kerjasamanya saya ucapkan terimakasih.

Lu Te Fuk
2-9-2 Akabane Kitaku
Tokyo, Japan 115

Alamat yang anda minta adalah :

1. *Kantor Menpera, Jl. Kebon Sirih No. 31 , Jakarta Pusat. Telp. (021) 324401*
2. *PT. Procon Indah, Exchange House, Lt. 6. Jl. H.R. Rasuna Said Blok X-1 Kav. 3 Kuningan, Jakarta Selatan. Telp. (021) 5203366, 5203520.*

TIDAK ADA PADA PETA PERUMAHAN

Saya tinggal di perumahan Krasa Indah - Daan Mogot, setelah saya membaca Peta Real Estate yang terdapat pada edisi Desember 1994, ternyata tidak ada. Kalau kita lihat dari judul peta tersebut adalah Peta Real Estate se-Jabotabek, seharusnya yang tercantum dalam peta tersebut adalah seluruh perumahan di Jabotabek. Apa sebenarnya kriteria perumahan yang tercantum dalam peta tersebut? Mohon penjelasannya, terimakasih.

Wisnubroto
Krasa Indah - Daan Mogot
Jakarta Barat

Kami minta maaf karena perumahan tempat tinggal Anda tidak tercantum dalam peta perumahan. Tidak ada kriteria khusus untuk mencantumkan perumahan ke dalam peta tersebut, yang terpenting berlokasi di Jabotabek. Dalam peta berikutnya, kami harapkan semua lokasi real estate termuat dalam peta tersebut.

DI MANA MEMBELI RUMAH?

Sebelumnya saya mengucapkan terima kasih karena di tengah majunya pembangunan real estate di seluruh Indonesia, terbit majalah *Properti Indonesia* yang kaya akan informasi tentang properti. Saya yakin majalah ini akan menjadi panduan bagi orang-orang yang awam pengetahuan tentang properti.

Karena itu pada kesempatan ini saya ingin mengajukan beberapa pertanyaan:

1. Beberapa bulan yang lalu saya membeli sebuah rumah di Citra Garden2. Apakah rumah di lokasi tersebut akan menguntungkan untuk investasi? Dan apakah tidak keberatan kalau pada edisi-edisi yang akan datang dimuat informasi tentang Citra Garden yang meliputi, harga tanah, perkembangan, proses pembangunan, dan masa depan kawasan tersebut, dan lain sebagainya.
2. Andaikata saya ingin berinvestasi, dimana sebaiknya saya membeli rumah?
3. Mohon setiap edisi dimuat harga-harga tanah dan perkembangannya, kalau dapat jangan di wilayah Jakarta saja.
4. Karena saat ini inflasi, lebih menguntungkan membeli rumah secara kredit atau kontan? Karena setiap saya ingin membeli rumah rasanya nilai uangnya jauh ketinggalan dari naiknya harga rumah.

Sekian, atas jawaban yang Bapak berikan saya ucapkan terimakasih.

Budihartono
Jl. Dr. Cipto No. 6
Temanggung 56212
Jawa Tengah

Pertanyaan yang anda ajukan memerlukan penjelasan yang memerlukan waktu tersendiri. Bila tidak keberatan, silahkan datang ke Redaksi.

HARGA MAJALAH

Mulai Januari 1995, harga majalah **Properti Indonesia** disesuaikan menjadi **Rp 5900,-** kepada para pelanggan harap maklum

Sirkulasi

PROPERTI
INDONESIA

Edisi Januari 1995
Cover: Budiarsa Sastrawinata
Foto : Dahlan Rebo Paing

LIPUTAN UTAMA

Siapa Pemasok Terbesar? 20

Seolah tak perduli dengan peringatan otoritas moneter mengenai bahaya overheated akibat melimpahnya kredit properti, developer terus bersaing membangun proyek berskala besar. Pasok melimpah. Apa untung ruginya bagi konsumen ?

PERIZINAN

Permukiman Versus Tegangan Tinggi 49

Banyak kabel listrik tegangan ekstra tinggi (TET) melintas di atas permukiman. Padahal dampaknya terhadap kesehatan sangat buruk. Bagaimana koordinasi perizinan Pemda?

TOKOH

Budiarsa Sastrawinata 60

Inilah sosok profesional di bisnis properti yang berkonsentrasi pada pembangunan proyek perumahan berskala kota. Ikut membidani kelahiran Kota Mandiri Bumi Serpong Damai, Budiarsa kini juga dipercaya mengembangkan Kota Seni Citra Grand City. Apa komentarnya mengenai ancaman crash *sektor properti ?*

OPINI

Bulan Madu Developer Hampir Usai 44

Yang terjadi saat ini adalah, terjadinya pengumpulan suplai yang berlebihan dalam segmen pasar atas. Tingkat penjualan menjadi merendah, dan harga unit tidak bisa naik seperti yang diharapkan.

PASAR MODAL

Melemah Sampai Triwulan I 1995 47

Harga saham properti terus merosot, hingga mencapai titik terendah sepanjang 1994. Bagaimana prospek 1995?

JAMINAN 5 TAHUN CAT TEMBOK LUAR

"Sementara yang lain baru berjanji..."

"Dulux memberi bukti"

Kini tiap kali membeli Dulux Weathershield, anda berhak meminta kartu jaminan resmi dari ICI. Sebagai bukti hitam di atas putih atas jaminan kualitas Dulux .. selama 5 tahun, tembok luar anda pasti bebas jamur dan lumut. Buktikan sendiri.

Kami memberi bukti, bukan janji... Itulah istimewanya Dulux

Lintas/DLX/410

PROPERTI
INDONESIA

Ketua Dewan Pembina :
Ir. Akbar Tandjung

Anggota Dewan Pembina :
Widigdo Sukarman SE, MA, MPA,
Asmuadji, Ir. Srijono,
Drs. Enggartiasto Lukita

Pemimpin Umum/Pemimpin Redaksi :
Drs. Antony Zeidra Abidin

Wkl. Pemimpin Redaksi :
Musfihin Dahlan

Pemimpin Perusahaan :
Said Mustafa

Wakil Pemimpin Perusahaan :
M. Ramli

Redaktur Pelaksana:
Bambang Budiono

Redaktur :
Herman Syahara, Pria Takari Utama

Redaktur Ahli :
Ir. Panangian Simanungkalit RIM,
Ir. Gunadi Haryanto

Redaktur Tamu
dr. Rohsiswatmo
B. Bailey

Staf Redaksi :
Bineratno, Yusran Edo Fauzi, Mada Gandhi,
Joko Yuwono, Hadi Prasojo

Fotografer :
Tatan Rustandi

Konsultan Desain
Suprobo

Dokumentasi dan Sistem Informasi :
Sutriyadi

Pracetak :
Musrad Habib (Kordinator),
Arwan

Iklan/Promosi:
Andries M. Halim,
Eka S. Hiskia, Ade S. Wonggo

Sirkulasi :
Taswin Tandjung

Penerbit :
PT. InfoPapan Press.
SIUPP: 293/SK/MENPEN/D.1/1994
ISSN 0853 - 9995

Alamat :
Bungur Grand Centre Blok A-2,
Jalan Ciputat Raya 4 - 6,
Kebayoran Lama, Jakarta 12240.
Telepon : (021)7255315 (Hunting), 7253470 - 1
Fax. (021) 7247203

Rekening Bank No : 014.G.0000547.K
Bank Tabungan Negara, Cabang Jakarta - Harmoni.

Tahun Baru

Pergantian tahun punya makna bermacam-macam. Tergantung dari sudut mana kita memandangnya. Namun ada yang pasti, bahwa sepenggal sejarah telah dilewati dalam skala waktu yang namanya tahun.

Sudah menjadi kelaziman pula, menjelang pergantian tahun para pakar mengeluarkan berbagai perkiraan. Pakar ilmu memberikan prediksi berdasarkan data empirik tentang kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi pada tahun mendatang. Seperti tahun 1995 ini, pakar ekonomi menyebutkan sebagai tahun yang bergairah dengan pertumbuhan dan inflasi yang cukup tinggi. Sedangkan pakar politik menyebutkan, dinamika masyarakat yang menuntut ketebukaan lebih luas, akan meningkat. Para astrolog menghitung-hitung berdasarkan peredaran bintang, menyebutkan sebagai tahun yang kurang menyenangkan. Sedangkan ahli *feng-sui* memberikan gambaran, bahwa tahun ini sebagai tahun babi yang lamban geraknya. Semua perkiraan tersebut dapat kita jadikan ancang-ancang untuk menyusun dalam mengaktualisasi rencana setahun mendatang.

Di tengah-tengah galau prediksi setahun ke depan, properti merupakan sektor yang paling banyak di sorot menjelang tutup tahun yang lalu. Diperkirakan pasar tahun 1995 ini akan sedikit lesu akibat *oversupply* dan pembatasan kredit perbankan, khususnya untuk apartemen, perkantoran dan perumahan mewah. Walaupun perkiraan tersebut masih dalam perdebatan, bagi seorang investor properti yang canggih, masa seperti inilah saatnya untuk investasi. Sebab pasar yang lesu akan segera diikuti oleh berbagai koreksi yang akan segera menggairahkan dalam tempo dua atau tiga tahun berikutnya. Karena itu tidak aneh, apabila pada saat pasar lesu iklan atau promosi properti biasanya justeru meningkat.

Nah, bagi Anda yang akan membeli properti, baik untuk dipakai sekaligus investasi, inilah saatnya. Sebab selain kenaikkan harga yang rendah, para developer menawarkan bonus dan berbagai *discount* yang artinya kalau dikalkulasi, harga yang dibayar sebenarnya di bawah harga jual.

DAHLAN REBO PAING

PIMPINAN PROPERTI INDONESIA MEMPRESENTASIKAN USULAN PROGRAM KOMUNIKASI PERUMAHAN PERMUKIMAN DI HADAPAN MENPERA IR. AKBAR TANDJUNG DAN STAF BARU-BARU INI.

Pembaca! Bagi kami dari *Properti Indonesia*, memasuki tahun baru, merupakan momen mengaktualisasi rencana-rencana yang disusun berdasarkan data empirik selama sebelas bulan majalah ini terbit. Banyak yang sudah dicapai—bahkan di luar perkiraan kami sebelumnya. Tiras umpamanya, dari target sekitar 25 ribu pada akhir tahun 1994, melonjak menjadi sekitar 60 ribu. Sedangkan iklan, seperti yang Anda saksikan, cukup banyak menyita halaman: rata-rata 35 halaman setiap terbit. Karena itu kami optimis, bahwa pada akhir tahun ini, tiras dan iklan majalah ini akan dapat kami lipat duakan. Tentu ini disertai dengan dukungan Anda semua.

Namun, bersamaan dengan perkembangan yang optimistis itu, faktor makro ekonomi tak dapat kami abaikan. Faktor inflasi dan berbagai infrastruktur ekonomi lainnya, telah mendorong kenaikan harga kertas dan biaya cetak hampir 65 persen. Karena itu, pada kesempatan ini kami sampaikan, bahwa dengan terpaksa kami harus menaikkan harga jual majalah menjadi Rp 5.900 dari semula Rp 5.400. Kenaikan ini tidak dapat kami elakkan, agar majalah yang Anda cintai ini dapat terbit teratur dan sehat. Hanya dengan dukungan bisnis yang sehat, kami dapat meyajikan informasi yang baik, sesuai dengan kebutuhan Anda. Kami yakin, kenaikan yang kurang dari 10% itu, tidak akan mengurangi kecintaan Anda kepada majalah ini.

Pada kesempatan ini, kami tak lupa mengucapkan terimakasih kepada mitra-mitra kami: agen, pengecer, pengiklan serta biro-biro iklan, yang selama setahun terakhir mendukung penerbitan ini.

Selamat Tahun Baru.

GATE SYSTEM

Spring Garden Hunian Ideal Keluarga Bahagia

Semakin banyak proyek perumahan yang ditawarkan, semakin susah menentukan pilihan. Namun, Anda jangan bingung. Ada hunian yang benar-benar ideal yang pantas Anda pilih. Spring Garden namanya. Amat strategis lokasinya, terjangkau harganya dan siap ditempati rumahnya.

Tidak mudah menentukan pilihan, di mana harus membeli rumah. Banyak hal yang perlu dipertimbangkan. Mulai dari lokasi, spesifikasi dan gaya arsitektur rumah, harga, fasilitas pendukung sampai pada kemudahan aksesnya ke berbagai tempat. Namun, jika Anda menginginkan permukiman yang ideal, Duta Putra Grup sengaja mempersembahkannya bagi keluarga Anda. Ya, Spring Garden tempatnya.

Permukiman ini sangat berbeda dengan permukiman lain yang kini ramai ditawarkan. Jika permukiman lain menjual gambar, menjual janji atau menjual prospek alias bangunannya belum ada, tidak demikian halnya dengan Spring Garden. PT Duta Putra Mahkota, developer permukiman ini, menjual rumah yang benar-benar sudah ada. Masyarakat boleh tenang, karena semuanya berlangsung fair dan tak ada praktek menjual kucing dalam karung. Orang boleh melihat bukti dan kenyataan di lapangan. Sehingga, "Tidak ada keraguan dari aspek hukum kepemilikan rumah. Bahkan sertifikat per kavelingnya sudah bisa langsung diberikan," ungkap Ishak Quenda, Direktur PT Duta Putra Mahkota.

Hal lain yang sangat menonjol dari Spring Garden adalah soal aksesbilitas. Permukiman lain boleh mengklaim diri terletak di lokasi strategis. Tapi bagaimana mencapai lokasi itu dengan amat mudah dari segala penjuru? Itulah soal yang lebih penting. Dan, Spring Garden, di sinilah kelebihannya. Di samping mudah dicapai dari jalan biasa seperti Jalan Jatiwaringin dan TMII, lokasinya mempunyai akses terhadap tiga jalan tol sekaligus. Yakni jalan tol Jagorawi, jalan tol Bekasi-Cikampek dan jalan tol Pondok Indah-Cikunir yang akan selesai tahun 1995 ini juga (lihat Peta Lokasi).

Barangkali inilah satu-satunya permukiman yang dapat dicapai dengan tiga jalan tol sekaligus. Sehingga, siapapun Anda dan apapun urusan Anda

AREAL KOMERSIAL

TIPE TERATAI B LT/LB 375/323 M²

di seantero Jakarta, Depok, Bogor dan Bekasi, dengan mudah dapat dicapai dengan mudah. Bahkan, begitu jalan tol Pondok Indah-Cikunir selesai, waktu tempuh antara Pondok Indah Mall ke Spring Garden tidak lebih dari 20 menit. Akses jalan tol ini, tentu tidak saja mempermudah tranportasi, tapi juga memastikan kenaikan nilai investasi di Spring Garden.

Selain itu, dukungan fasilitas lingkungan juga memberi nilai tersendiri bagi penghuni Spring Garden. Permukiman ini sangat dekat dengan Pondok Gede Mall, pusat perbelanjaan terbesar di timur Jakarta. Begitu juga dengan pusat grosir Makro di Pasar Rebo, Jakarta Timur. Fasilitas pendidikan pun mendukung, karena Spring Garden bersebelahan lokasinya dengan Sekolah Strada mulai dari tingkat TK sampai SMA. Developer permukiman ini bekerjasama dengan pengelola pendidikan Strada untuk meng-*up grade* sekolah ini. Sekolah ini bisa dicapai dengan berjalan kaki. Jadi, tak perlu repot memikirkan antar jemput bagi putra-putri Anda. "Kita tidak membuat kota, karena kotanya sudah ada dan lengkap fasilitasnya," ujar Herman Soedarsono, Presiden Direktur PT Duta Putra Mahkota.

TIM MANAJEMEN PT DUTA PUTRA MAHKOTA YANG MENANGANI PROYEK SPRING GARDEN

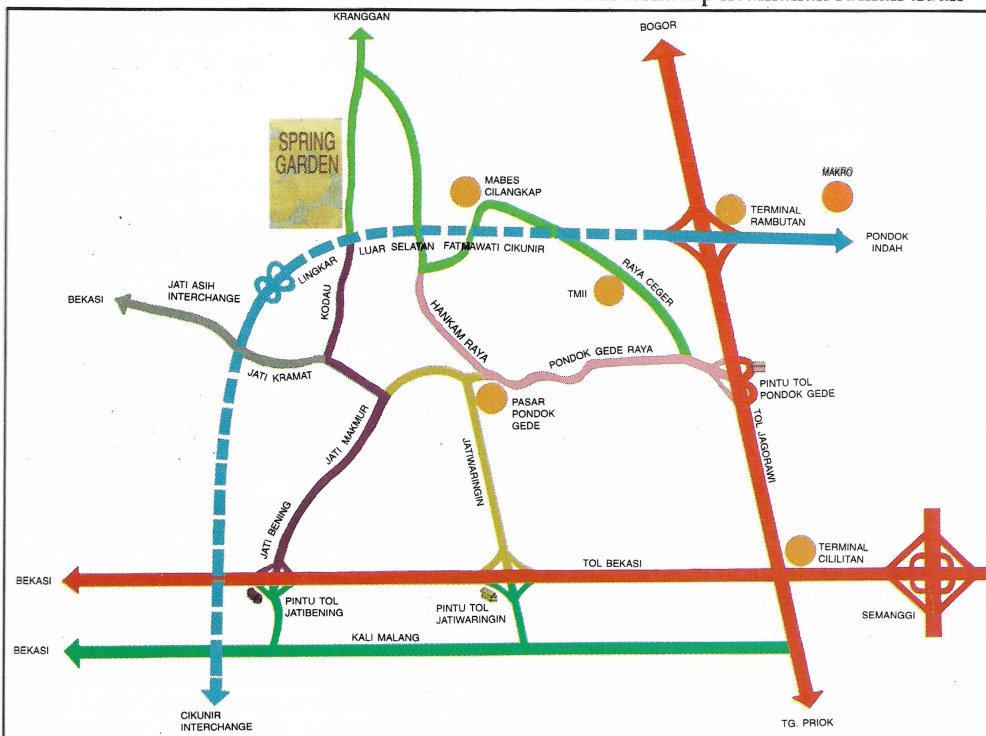
Developer Spring Garden tidak hanya mengandalkan fasilitas lingkungan seperti itu. Di kompleks permukiman itu sendiri, terdapat pula pasar tradisional yang dikelola secara khusus. Penghuni dapat berbelanja dengan nyaman, karena pasar itu berada dalam gedung yang tertutup, bersih dan rapi. Kebutuhan sehari-hari yang dijual di pasar tradisional ini harganya lebih murah dan mutunya pun tak kalah dengan barang di supermarket. Menurut Ishak Quenda, pihaknya ingin menyadarkan pada ibu-ibu rumah tangga bahwa tidak selamanya belanja di pasar tradisional tidak enak. "Yang penting pengelolaanya benar," tuturnya. Memang, pasar ini dikelola secara profesional.

Jika Anda keluarga pekerja, di mana suami istri harus meninggalkan rumah pagi sampai menjelang malam, tak perlu pula khawatir soal keamanan rumah yang Anda tinggalkan. Ini mendapat perhatian khusus di Spring Garden. Soalnya, ancaman terhadap keamanan rumah tidak hanya malam hari, tetapi juga siang hari. Untuk itu, kompleks hunian ini menjamin keamanan 24 jam dengan sistem gerbang tunggal keamanan. Dengan sistem ini, arus keluar masuk hanya pada satu pintu. Setiap tamu yang masuk, harus meninggalkan kartu identitas di pos pengamanan, sehingga siapapun yang masuk permukiman ini terkontrol dengan baik.

Lebih dari itu, harga di Spring Garden sangat terjangkau. Anda tinggal memilih dari 9 tipe rumah pilihan yang sesuai dengan kebutuhan keluarga. Murahnya harga ini, tak lain karena permukiman ini tidak hanya ditujukan golongan menengah atas saja, tetapi juga bagi keluarga pasangan baru. Coba, untuk tipe terkecil saja 80/108 harganya cuma Rp 84,6 juta. Itu sudah termasuk PPN, biaya akta jual beli, IMB, bea balik nama sertifikat HGB, biaya penyambungan listrik 2.200 watt, pagar depan dan belakang, penyambungan PDAM. Bandingkanlah dengan real estate sekelas di sekitarnya. Harga rumah di Spring Garden rata-rata 25 persen lebih murah.

Padahal, fasilitas yang tersedia sungguh lengkap dan ekslusif. Misalnya ada sport center yang menyediakan fasilitas kolam renang, lapangan bulu tangkis, tenis, basket, pusat kebugaran dan mini golf. Semua fasilitas olahrga itu sudah mendekati penyelesaian dan segera beroperasi April 1995 ini. Di samping itu, tentu saja ada tempat ibadah (masjid dan gereja) serta taman bermain anak-anak.

Sesuai dengan namanya, hunian berarsitektur Mediterranian seluas 96 hektar ini akan banyak dihiasai taman-taman bunga. Tak ada kabel telepon, listrik atau intalasi PDAM yang mengganggu pemandangan, karena semuanya ditanam di bawah tanah.

Tidak disangkal lagi Spring Garden memang hunian ideal bagi keluarga bahagia ■

Permukiman Wisata Bahari

Krakatau View Village, hunian yang berlokasi di Karang Bolong, Anyer, mulai dipasarkan tahun ini. Di atas tanah seluas 20 hektar akan dibangun sebanyak 270 unit villa berikut sejumlah fasilitas laut untuk keperluan wisata bahari bagi para penghuninya.

"Kita sudah siap mengembangkan konsep Wisata Bahari dalam membangun perumahan ini,"kata Budi Kusno, Direktur PT Oceanhill Development, saat *grand launching* awal Desember lalu. Dengan harga jual mulai dari Rp 227 juta sampai Rp 475 juta, perumahan ini adalah yang pertama menerapkan konsep wisata bahari di daerah pantai Anyer.

Menurut Budi, tanah seluas 1 hektar yang berada di tepi pantai hanya digunakan untuk fasilitas yang mendukung wisata bahari. Di antaranya adalah marina dengan kapasitas 30-40 *speed boat.* Developer akan menyediakan *speed boat* sebanyak 30 unit. Bagi penghuni yang memiliki *speed boat* sendiri dikenakan biaya sewa marina sekitar RP 500 - 600 ribu per bulan.

Permukiman yang menelan investasi Rp 35-40 miliar ini, pada tahun pertama akan dibangun 50 unit rumah. Kemajuan pembangunan rumah sudah selesai 25 persen dengan infrastruktur diharapkan dalam 3-4 bulan ini selesai. Sedangkan pembangunan marina dengan *break water* yang memanjang 150 meter, dimulai Januari 1995 dan beroperasi pada akhir tahun 1995.

Dengan pengembangan fasilitas yang berangkat dari pengembangan pantai ini, lanjut Budi, diharapkan menjadi kelebihan proyek Krakatau View Village. ''Jika tidak, mungkin akan sulit bersaing dengan developer besar yang juga ikut membangun dan mengembangkan daerah pantai Anyer-Carita.'' ■ *BR/HS*

Tebet Park Dipasarkan

Apartemen menengah-atas Tebet Park Residences dipasarkan awal Desember 1994 lalu. Apartemen 4 tower yang masing-masing berlantai 24 dan 26 itu terdiri dari 800 unit. Dengan luas bangunan mulai dari 80 sampai 110 meter persegi, dijual seharga Rp 2 juta per M².

Menurut Randolfh S.Y Bubu, direktur PT Saranawisesa Properindo —perusahaan patungan antara Wijaya Wisesa dengan PD Pembangunan Sarana Jaya, apartemen ini akan berada di atas lahan 2,6 hektar yang berlokasi di daerah Rawa Bilal, Tebet. Dari luas lahan yang ada, 1,4 hektar digunakan sebagai taman terbuka agar tercipta suasana hijau di sekeliling bangunan.

Dengan investasi sebesar Rp 185 miliar, menurut Randolfh, apartemen ini dilengkapi dengan fasilitas standar seperti kolam renang, tenis, fasilitas ruang serbaguna seluas 900 M² serta, fasilitas nursery yang digunakan sebagai tempat penitipan anak untuk keluarga dengan suami istri bekerja.

Developer merencanakan, Tebet Park mulai dibangun awal 1995 dan selesai Juni 1997. Bagi kosusmen, developer menetapkan *booking fee* sebesar Rp 5 juta dari 30 persen uang muka yang bisa dicicil sampai bangunan selesai. Sisanya 70 persen bisa dilakukan secara kredit dengan tingkat bunga 17 - 19 persen.

Selanjutnya, Trevor J Peach, Presiden Direktur Colliers Jardine, perusahaan jasa pemasar apartemen ini, mengatakan bahwa target pasar pada kelas menengah untuk apartemen ini adalah tepat. Segmen pasar golongan berpendapatan menengah ini memiliki potensi yang besar sekali sejalan dengan kenaikan *income* mereka sekitar 15 persen per tahun.

"Kedekatan Tebet Park dengan segitiga emas dan harga yang relatif murah akan mendorong para eksekutif muda memilih tinggal di apartamen yang menjanjikan kenyamanan ini,''katanya ■ *BR/HS*

HERMAN SYAHARA

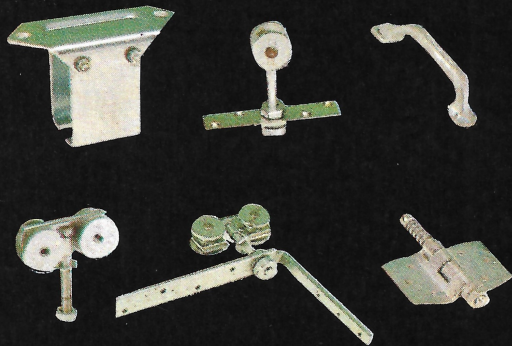
RANDOLFH DAN MAKET TEBET PARK

RS Gleanagle Lippo City Dibangun

Lippo City menambah satu fasilitas lagi dengan membangun rumah sakit pendidikan Siloam Gleanagle Hospital. Pemancangan tiang pertama proyek hasil konsorsium antara Yayasan Trisakti, Gleanagle Hospital (Singapura), RS Mitra Keluarga, Lippo City Development dan sejumlah individu lainnya, ini berlangsung Nopember tahun lalu.

Untuk tahap pertama, di atas lahan seluas 2 hektar dengan bangunan 10 lantai disiapkan sebanyak 200 tempat tidur dari rencana seluruhnya 500 tempat tidur. Dengan total investasi US$24 juta, R.S ini direncanakan selesai pada Februari 1996 dan akan beroperasiakan secara penuh Juli 1996," kata DR Zakiah Risjad, direktur PT Nusa Medika Perkasa (NMP).

Radius Prawiro, Peskom PT NMP mengatakan R.S ini akan memberikan fasilitas bagi dunia pendidikan sebagai R.S yang dapat mengadakan riset lebih mendalam terhadap ilmu kedokteran ■ *BR*

KOKOH, LANCAR DAN SEMPURNA

Hillaldam

Kokoh, lancar, sempurna tanpa hentakan. Inilah kenyamanan yang hadir dari rel pintu dorong dan lipat Hillaldam.

Rel pintu Hillaldam terbuat dari Baja Galvanis dengan pelumas permanen. Anti karat. Anti macet. Tersedia untuk pintu: *Foldaside, Straightaway, Cornaway, Centafold, Flyaside* dan sebagainya.

Kantor Pusat/Penjualan: Jl. Pinangsia Raya 16 B-C, Jakarta 11110 Telp.: 6905280 (20 lines) Tlx.: 47344 KENDJA 1 A, Fax.: (021) 6912423, 6904846. **Jaringan Penjualan:** • Pasar Kenari (Salemba), Jakarta 10430 Telp. : 3142776, 3908420, 3908423 • Jl. RS. Fatmawati 72/14-15 Cipete (Blok A) Kebayoran Baru, Jakarta 12140 Telp.: 7200630 (10 lines) Fax.: (021) 716798 • Jl. Ciputat Raya 23 B, Jakarta 15411 Telp.: 7490335, 7490598

Japanese School Di Bintaro Jaya

Jakarta Japanese School (JJS) akan segera dibuka di Kota Taman Bintaro Jaya. Ini adalah sekolah internasional kedua setelah satu setengah tahun lalu beroperasi British International School. Acara peletakan batu pertama pembangunan JJS dilakukan pertengahan Desember 1994, yang antara lain dihadiri Mr. Yoshikatsu Katayama, Chairman of The Jakarta Japanese School Foundation dan Ir Ciputra, Predir PT Pembangunan Jaya.

Jakarta Japanese School dibangun di sektor IX pada lahan seluas 74.455 m² diharapkan selesai April 1996. Dengan lahan seluas ini JJS akan dibangun dengan luas lantai 10.154 m², dilengkapi dengan berbagai prasarana yang umum dimiliki sebuah sekolah berstandar internasional. Antara lain lapangan olah raga 16.570 m², lapangan bermain 2.015 m², dan sarana kolam renang di atas lahan seluas 2.135 m². Seluruh pembangunannya akan ditangani oleh Japanese School Foundation bekerjasama dengan Pacific Consultants International.

Sekolah tersebut akan menggantikan sarana serupa di Jl. Ragunan I, Ps Minggu, Jakarta Selatan, yang saat ini dianggap sudah tidak memenuhi syarat lagi. Menurut Mr. Yoshikatsu Katayama, pilihan lokasi di Bintaro Jaya tersebut berdasarkan pertimbangan perlunya sekolah tersebut di masa mendatang. Pemilihan lokasi di Bintaro Jaya, hasil seleksi dari 27 lokasi di seputar Jabotabek ■

ISTIMEWA

ARTIST IMPERSSION JAPANESE SCHOOL

Penanaman Rumput Gading Golf

Progres pembangunan padang golf (PG) Royal Gading Golf and Country Club (RGGCC) telah memasuki tahap penanaman rumput *(grass planting)*. Awal Desember lalu, acara *grass planting* tersebut ditandai dengan hadirnya Graham Marsh, perancang RGGCC yang berasal dari Australia. Hadir pada acara tersebut para profesional dari PT Jakarta Baru Cosmopolitan, developer RGGCC, dan pengelolanya, Country Club Association International.

RGGCC merupakan PG 27 holes yang membentang di atas lahan 115 ha. Lahan ini merupakan bagian dari 1500 ha yang telah mendapat izin untuk dikelola PT JBC bagi pengembangan kota baru Gading Serpong. Pembangunan padang golf yang menelan invetasi US$40 itu, pada tahap pertama (18 holes) akan selesai pada akhir tahun 1995 ini.

''Dengan keadaan alamnya, pembangunan memberikan kesempatan kepada saya untuk membangun padang golf yang mampu bersaing dengan padang golf lain di Asia Tenggara,'' ujar Graham Marsh.

Keunikan RGGCC yang konstruksinya dikerjakan PT Taisei-PP Join Operation ini, menurut Graham, ada pada kontur alam dan shelternya yang menggambarkan perpaduan arsitektur dari 27 propinsi di Indonesia.

Seberapa besar RGGCC memberikan tantangan bagi para golfer?''Para golfer akan menemukan tingkat kesulitan pada Par IV'' tambah pria yang telah beberapa kali merebut kejuaraan golf international tersebut.

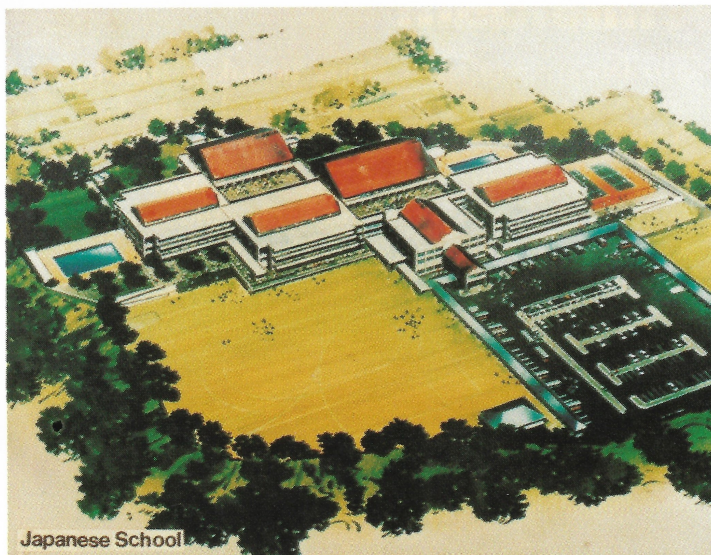
Sementara Lexy Tumewa, General Manager PT JBC, menyatakan bahwa dipercayanya Graham Marsh merancang RGGCC karena yang bersangkutan handal dalam perencanaan, desain, lansekaping, dan mengolah sebuah padang golf beririgasi ■ *HS*

Menpera Resmikan Graha Unilever

Di tengah maraknya isu kelebihan pasok ruang perkantoran, PT Samudranayaka Grahaunggul justru menawarkan ruang perkantoran baru dengan membangun Gedung Graha Unilever. Gedung perkantoran ini terletak di pusat kegiatan bisnis (CBD) Jl. Gatot Subroto, Jakarta Selatan. Dengan total luas lantainya 21.800 m², gedung berdiri di atas tanah seluas 5.230 m².

Developer hanya memanfaatkan 30% dari luas lahan yang ada (KDB 30 %). Sedangkan koefisien lantai bangunan (KLB) 3,5. Spesifikasi Graha Unilever terdiri dari gedung utama, gedung parkir, *basement* dan *sub basement*. Gedung utama yang dipakai untuk perkantoran terdiri atas 14 lantai seluas 13.050 m², sedangkan untuk ruang parkir disediakan 6 lantai seluas 5.440 m² yang mampu menampung 260 kendaraan.

Menurut Dirut PT Samudranayaka Grahaunggul, Indrarto pihaknya tidak menyewakan semua lantai yang ada. Lantai yang disewakan nantinya tidak lebih dari 11.780 m². Harga sewa per meter termasuk *service charge* per bulannya sebesar US$ 21. Sebagai *anchor tenant* di gedung yang dirancang oleh Konsultan arsitek Helmuth Obata and Kassabaum (HOK) dari Amerika ini adalah PT Unilever. Perusahaan MNC ini akan menempati 8 lantai atau 58 % dari ruang yang disewakan. Karena itu, menurut Indrarto, gedung ini diberi nama Graha Unilever.

Tak berbeda dengan gedung perkantoran lainnya, Graha Unilever dilengkapi dengan berbagai fasilitas

MERLIN HOME

MANUFACTURER OF WOODEN HOUSES

KOMP. RUKO KEBON JERUK BARU A-14
JAKARTA 11530 - INDONESIA
TEL/FAX : 5320279 - 5320258

TEA HOUSE & KT. PEMASARAN (TARUMA RESORT BOGOR)

BACK TO NATURE...

Bangunlah villa, cottage, restoran ataupun club house anda dengan rumah kayu knock - down yang sangat berwawasan lingkungan ini.

VILLA - LOTUS GARDEN, CIPANAS

Sangat praktis, hemat waktu dan tenaga serta artistik. Fleksibilitas desain dan spesifikasinya tak terbatas. Bisa diatur sesuai fungsinya, selera & budget anda.

Nah, tunggu apa lagi ....
MERLIN HOME *memang inovatif, kog !*

VILLA TIPE GABLE, MEGAMENDUNG

HADIR DI PAMERAN " RUMAH & INTERIOR ' 95" - JHCC. 13 S/D 22 JANUARI 1995

TATAN RUSTANDI

pendukung. Sistem udaranya menggunakan 2 AC sentral yang dikendalikan lewat Building Automation System (BAS). Transportasi dalam gedung dilayani oleh 4 buah *passenger lift* berkapasitas 20 orang. Sedangkan untuk angkutan barang akan dilayani *lift gold star* berkemampuan 600 kg. Gedung ini dilengkapi berbagai detektor dan pencegah kebakaran ■ *HP*

Rusun Perumnas II di Kemayoran

Setelah membangun rusun (rumah susun) tahap I sebanyak 1.472 unit diatas tanah 6 hektar yang diresmikan akhir Desember 1991, pertengahan Desember 1994 lalu Perum Perumnas kembali mulai pembangunan tahap II. Acara tersebut ditandai dengan pemancangan tiang pertama oleh Menpera Ir Akbar Tandjung. Untuk kali ini, Perumnas akan membangun 704 unit sarusun di atas tanah seluas 3,6 hektar. Tipe-tipe yang dibangun adalah F18 64 unit, F21 96 unit, F36 384 unit dan F42 16 unit.

MENSESNEG DAN MENPERA *MENERIMA PENJELASAN PEMBANGUNAN RUSUN KEMAYORAN*

Seperti diungkapkan Srijono, Dirut Perumnas, spesifikasi pembangunan tahap II ini, sama dengan yang diterapkan pada tahap I. Yakni memiliki ketinggian 5 lantai, dimana lantai dasar digunakan untuk tempat usaha, sarana penunjang lingkungan dan sarana pelayanan sosial.

Lebih lanjut Srijono mengatakan, pembangunan rusun bagi masyarakat berpenghasilan rendah tersebut sesuai SK Mensekneg nomor : 12.130/M/Sekneg/5/487 yang merupakan bagian dari pembangunan kota baru Bandar Kemayoran yang kelak luasnya mencapai 30 hektar. Dari areal seluas itu, 15,6 hektar diantaranya telah diukur, dibuat gambar situasi dan siap dibangun.

Bila selesai kelak, RS ini tidak dijual secara bebas melainkan diperuntukkan bagi masyarakat yang tanahnya terkena proyek rusun ini. Caranya, "Tanah milik warga yang terkena proyek dinilai dulu, andai masih kurang, kekurangannya ditanggung warga," papar Srijono ■ *JY*

Perjanjian Opsi Jababeka

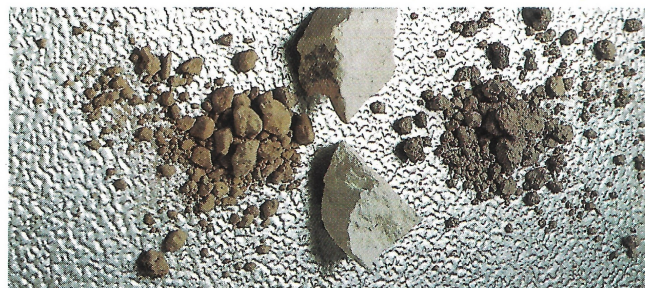
PT Kawasan Industri Jababeka *go public* dengan melempar 47 juta saham pada harga perdana Rp 4.950. Hasil penawaran umum ini akan digunakan 49 persen untuk tambahan modal di PT Graha Buana Cikarang (GBC), 40 persen untuk pembangunan prasarana dan sarana dan 11 persen meningkatkan modal kerja perseroan.

Saat ini PT Jababeka telah mengantongi sejumlah ijin lokasi dengan total 2.200 hektar. Rencananya perseroan akan menambah areanya seluas 4.000 hektar lewat perjanjian opsi. Sehingga nantinya, perseroan bisa menguasai 6.200 hektar (790 ha kawasan industri, 1400 ha perumahan dan 4.000 ha tambahan baru).

Perseroan menandatangani perjanjian opsi dengan pemegang saham individu yang juga pemegang saham perseroan yaitu PT Kawasan Industri Mekarmukti, PT Bumipersada Tanahmas dan PT Pengembangan Sarana Hunian Persada. Ketiga perusahaan ini sedang memproses perijinan lokasi seluas 4.000 hektar di lokasi yang berdekatan dengan perseroan.

Namun, sejumlah kalangan meragukan keberhasilan perseroan untuk memperluas kawasannya lewat perolehan izin lokasi itu. Pasalnya, area yang direncanakan merupakan pengairan sawah teknis yang dipertahankan pemerintah. Keraguan ini juga didasari oleh penegasan Menteri Negara Agraria/Kepala BPN, Soni Harsono yang tidak akan memberikan izin lokasi pada lahan pengairan teknis. Bahkan untuk perusahaan-perusahaan lain yang sudah memperoleh izin lokasi, direncanakan akan dicabut.

Jika izin kepada tiga perusahaan itu benar dikeluarkan, kata sebuah sumber, pemerintah tidak fair. Banyak pihak yang juga ingin mengajukan permohonan yang sama tapi ditolak. Namun, perseroan yakin akan memperoleh izin lokasi tersebut. Artinya, pengembangan Cikarang Baru Kota Hijau akan sesuai dengan isi prospektusnya ■ *BR*

Master of ceramic tiles from Indonesia

from selected materials

*... through **high-tech** processing*
*..... combined with **artistic** designs*
*....... under **professional quality assurance***

*to create a **master piece in fashion ceramics***

PT. Porsmo

offers exclusivity and timeless beauty

PT. Masterina Keramika Pratama

offers unique decors and elegant beauty

Head Office :
Pusat Perdagangan Bahan Bangunan
& Interior-Mangga Dua. Blok F-1 No. 26
Jl. Raya Mangga Dua.
Jakarta 10730, Indonesia
Tel. (021) 6009939, 6011809
Fax. (021) 6015750

Main Distributor :
PT. SARANA KERAMINDO INDAH SENTOSA
Head Office :
Jl. Pinangsia I No. 16 C-D Jakarta 11110, Indonesia
Tel. (021) 6241182-87 Fax. (021) 672407

SIAPA Pemasok Terbesar

Seolah tak perduli dengan peringatan otoritas moneter mengenai bahaya *overheated* akibat melimpahnya kredit properti, developer terus bersaing membangun proyek berskala besar. Pasok melimpah. Apa untung ruginya bagi konsumen?

Dunia bisnis properti mengenal si *golden boy* Donald Trump. Miliuner muda pemilik The Trump Organization yang bermarkas di New York ini, mencengangkan dunia karena proyek-proyek meganya di bidang properti, seperti Plaza Hotel dan Taj Mahal yang super mewah itu. Kemampuannya memperoleh lahan luas di lokasi strategis dengan harga murah, kegigihannya dalam merangkul kalangan perbankan dan pemerintah untuk mendukung proyeknya, serta siasatnya dalam mengatasi *crash* bisnis properti, menjadi bahan perbincangan para pelaku bisnis properti internasional. Dua buku yang menceritakan lika-liku bisnisnya, *The Art of The Deal* dan *Surviving at The Top,* menjadi *best seller* yang dibaca puluhan juta orang.

Begitulah kehidupan. Masyarakat umumnya memiliki perhatian lebih kepada karya-karya besar. Pencetus ide atau pelakunya dipuja, dan proses perwujudan karya-karya besar itu segera menjadi bahan kajian khalayak luas. Sebaliknya, jika proyek mega itu gagal diwujudkan, dengan mudah masyarakat akan menghujatnya sebagai si ambisius yang ceroboh, si pemimpi, dan sebutan-sebutan tak sedap lainnya. Edward Suryajaya, boss Summa Group, tentu merasakan betapa pedihnya menerima hujatan tak sedap itu, ketika tahun 1991 jaringan bisnisnya ambruk akibat proyek-proyek propertinya mengalami kemacetan.

Summa Group bukan satu-satunya kelompok bisnis yang merasakan dahsyatnya racun bisnis properti. Hampir separuh dari anggota REI (Persatuan Pengusaha Real Estate Indonesia) ambruk, ketika pada tahun 1990 pemerintah memberlakukan kebijakan uang ketat *(tight money policy)*. Padahal pada satu dua tahun sebelumnya, 1988 dan 1989, para developer itu seolah menikmati manisnya madu bisnis properti. Mereka berpacu membangun proyek-proyek baru atas dukungan kredit bank yang melimpah, dengan tingkat bunga yang rendah. Pasar bagi produk-produk properti mereka juga terbuka luas, juga karena dukungan bank yang menyediakan KPR (kredit pemilikan rumah) dalam jumlah besar dan bunga relatif ringan.

Situasi tahun 1988-1989 berulang kembali pada dua tahun terakhir ini. Developer besar seolah berlomba membangun proyek-proyek mega properti. Kawasan perumahan berskala kota di atas area ribuan

hektar tumbuh bak jamur di sekitar Jabotabek, gedung perkantoran hadir dalam kemasan superblok, rumah susun yang dilengkapi fasilitas modern hadir dalam jumlah ribuan unit pada satu lokasi, demikian juga untuk sektor-sektor properti lainnya seperti pusat perbelanjaan, resort, kawasan industri dan hotel. Semua proyek-proyek besar itu, yang dalam dua tahun ini cukup sukses dipasarkan, seolah memperteguh sifat bisnis properti yang *capital intensive*. Siapa yang bermodal kuat, dia yang berpeluang mendominasi pasar.

Dari kecenderungan pembangunan proyek-proyek properti berskala besar ini, hal yang nampaknya ingin ditonjolkan oleh developer adalah gaya hidup baru yang mengutamakan kenyamanan dan kemewahan. Rumah misalnya, bukan lagi menjadi sekadar tempat tinggal, tetapi telah menjadi simbol prestise bagi pemiliknya, menjadi simbol kemapanan penghuninya. *Image* itulah salah satu hal yang ingin dibentuk melalui proyek-proyek mega properti.

Bagi konsumen, berbagai nilai tambah pada produk properti yang dibeli atau disewanya itu tentu menimbulkan konsekuensi peningkatan harga yang harus dibayar. Maka, tak perlu heran jika harga rumah di kawasan yang sarat dengan fasilitas jauh lebih mahal dari rumah di kawasan yang memiliki fasilitas lingkungan terbatas. Merujuk pada trend penjualan produk-produk properti di tahun 1994, konsumen secara sepintas seperti tak perduli dengan harga yang tinggi itu. Buktinya, setiap pameran atau *launching* perumahan menengah atas yang digelar tahun lalu, sebagian besar diserbu pembeli. Inilah yang agaknya membuat para developer besar merasa optimis untuk menggelar proyek-proyek berskala besar, yang akan membanjiri pasar properti di tahun 1995 ini

Sejauh ini, para developer memang tak kesulitan mendapatkan konsumen, karena sebagian diantara mereka adalah bermotif investasi. Sepanjang harga masih mungkin naik, akan banyak konsumen menyerbu pemasaran perdana, untuk dijual kembali di pasar sekunder.

Masalahnya, banyak kalangan memperkirakan bahwa bisnis properti tahun 1995 ini tidak secerah satu dua tahun lalu, setelah Gubernur BI Sudradjad Djiwandono dan Menkeu Marie Muhammad mengeluarkan imbauan agar bank-bank dalam negeri membatasi penyaluran kredit properti karena dianggap telah melewati batas aman. Terutama untuk proyek-proyek mewah, yang paling memiliki risiko pasar. *Trend* kenaikan suku bunga yang terus berlangsung, juga menjadi ancaman tersendiri bagi prospek bisnis properti 1995. Sebagian pengamat bahkan memperkirakan kemungkinan terjadinya *crash* properti pada pertengahan tahun ini. Walau baru cuma isyu, gambaran ini ternyata telah membuat harga saham-saham properti di pasar modal nasional merosot drastis. Banyak pihak kini juga mencemaskan masa depan proyek-proyek mega properti yang digelar itu.

Apalagi, banyak kalangan mensinyalir bahwa harga jual produk properti yang ada saat ini terlalu mahal dibandingkan dengan biaya produksinya. Ketua Umum GAPPI (Gabungan Perusahaan Penilai Indonesia) Saut Simanjuntak, misalnya, mencurigai bahwa banyak proyek properti yang dipasarkan belakangan ini dibuat dengan penilain yang melebihi nilai wajarnya (*over valued*) untuk mengejar keuntungan tinggi. Penilaian *over valued* itu dimungkinkan, menurutnya, karena sebagian besar developer melakukan survei dan penilaian investasi sendiri. Jika betul kalangan perbankan akan mengurangi penyaluran kreditnya ke sektor properti, terutama untuk produk-produk mewah, pasar sekunder diperkirakan tidak akan secerah tahun-tahun lalu.

Bagi konsumen *enduser*, trend ini akan mengungtungkan mereka, karena dorongan harga akibat banyaknya pembelian bersifat spekulatif akan berkurang. Gambaran ini mulai terlihat dari *launching* beberapa proyek perumahan pada bulan Desember lalu, yang tidak begitu dipadati pengunjung. Jauh berbeda dengan situasi di bulan-bulan pertama tahun 1994. Satu developer perumahan menengah atas mengakui masa-masa berkurangnya minat pasar ini. Pada bulan lalu, ia mengaku, hanya bisa menjual 1 unit rumah. Merosot drastis dibandingkan bulan-bulan sebelumnya yang rata-rata mampu memasarkan 20 unit rumah sebulan.

Mungkinkah harga rumah dan produk properti lainnya menurun? Dalam sejarah bisnis properti di Indonesia, penurunan harga rumah atau tanah memang belum pernah terjadi. Saat crash tahun 1990-1991 lalu misalnya, yang terjadi hanya stagnasi harga. Dengan segala upayanya, developer benar-benar menjaga agar harga propertinya tidak turun. Tapi, karena transaksi penjualan merosot, banyak developer mengobral diskon harga untuk menarik minat konsumen. Bentuknya macam-macam, ada yang membebaskan uang muka, ada yang memberi diskon hingga 50%, ada yang memberi bermacam-macam hadiah. Pola ini, nampaknya masih akan digunakan oleh banyak developer saat menghadapi masa sulit penjualan propertinya. Jika pola ini terjadi kembali pada tahun ini, barangkali itulah saat tepat bagi konsumen untuk membeli rumah.

Sebagian developer rupanya telah mengantisipasi ancaman pasar ini, dengan menggelar proyek-proyek yang lebih ditujukan pada segmen lapisan menengah ke bawah. Di sektor apartemen misalnya, persaingan kuat yang saat ini terjadi berada di segmen ini.

Developer proyek mega properti lainnya, nampaknya juga perlu mewaspadai kecenderungan yang kurang menggembirakan bagi bisnis properti ini. Seperti dikemukakan Donald Trump: "Masyarakat senang dan memuja *golden boy* dengan proyek meganya. Tetapi lebih banyak lagi orang yang haus akan berita tentang terjungkal dan hancurnya sang *golden boy*."■ *BB*

BANYAK PIHAK KINI JUGA MENCEMASKAN MASA DEPAN PROYEK-PROYEK MEGA PROPERTI YANG DIGELAR ITU

PERUMAHAN

11.000 UNIT DARI LIMA DEVELOPER

Lima developer kota baru di Jabotabek menargetkan penjualan rumah lebih dari 11 ribu unit selama tahun 1995. Siapa terbesar?

Bisnis perumahan yang diperkirakan masih menjadi primadona dalam tahun 1995 akan diwarnai pembangunan rumah dalam jumlah besar. Pembangunan itu terutama akan berlangsung di mega-mega proyek. Banyak developer akan melakukan konsolidasi dengan melakukan penjualan secara besar-besaran.

Disamping itu, pemerintah juga tampaknya mulai mengharuskan kepada developer yang mengembangkan tanah di atas 200 hektar untuk melaksanakan pola hunian berimbang 1 : 3 : 6 di dalam satu kawasan. Maka mereka yang terkena peraturan dan selama ini hanya membangun rumah menengah atas saja, tentu akan mulai membangun rumah sederhana.

Bagaimana peluang pasarnya? Deddy Kusuma, Managing Director PT Putra Alvita Pratama, memperkirakan untuk Jabotabek masih terbuka. Dengan rincian, jumlah penduduk Jakarta saat ini sekitar 8,5 juta jiwa. Andai pertumbuhan pertahunnya 2 persen saja, maka pertambahan jumlah penduduknya mencapai 170 ribu jiwa. Misalnya, dari jumlah tersebut yang potensial membeli rumah 20 persen saja, maka ada calon pembeli rumah sebanyak 34.000 rumah.

Lippo City, kota baru produk Lippo Group yang akhir-akhir ini menjadi buah bibir sebagai kota tak bertuan itu, tampaknya akan menjadi pemasok rumah terbesar tahun ini. Sebagai *new urban city development*, Lippo City bak sebuah industri yang akan membangun rumah sebanyak-banyaknya dalam tempo yang relatif singkat. "Seharusnya kami bisa menjual 4.000 unit dalam setahun, tapi dengan memperhatikan berbagai faktor, minimal bisa menjual 2.500 unit," tutur Herman Latief, Presiden Direktur LippoCity dengan nada optimis. Angka yang disebutkan Herman itu memang cukup fantastis, bila kita tengok prestasinya dalam 2 tahun pertama yang baru mampu membangun sekitar 2.500 unit. Menurutnya target tersebut sungguh relevan, sebab segala infrastruktur layaknya sebuah kota sudah dipersiapkan. "Jika selama ini terkesan lambat, karena kami lebih mengkonsentrasikan pada pembanguan infrastruktur," tambahnya.

Lippo City yang semula menggenggam SIPPT 2.000 hektar, mengutip omongan Herman, kelak akan dikembangkan lagi menjadi 4.000 hektar. Kawasan industri yang semula luasnya 700 hektar akan dikembangkan menjadi 1000 hektar, sedang untuk lokasi perumahannya dari 1.300 hektar menjadi 3.000 hektar. Lahan yang sudah berhasil dikembangkan untuk perumahan baru 200 hektar dan 500 hektar untuk kawasan Industri. Maka melihat progres yang telah dicapai, kota yang memiliki basis industri ini dalam 2-3 tahun lagi bentuknya sudah mulai kelihatan.

Fasilitas penunjang kelengkapan sebuah kota yang sudah dan sedang dibangun antara lain jalan-jalan protokol dengan lebar 56 M, telepon, jaringan telepon, jaringan air minum, hotel bintang empat, City Mall, pasar tradisional, pusat makanan, apartemen, taman bermain, rumah sakit dan beberapa sekolah swasta ternama seperti Al-Azhar, Pelita Harapan dll. "IKIP Rawamangun mulai tahun 1996 juga akan relokasi ke daerah Lippo City," kata Herman.

Legend City, proyek berskala kota yang baru *soft launching* ini dikembangkan oleh konsorsium 6 developer yang tergabung dalam PT Putra Alvita Pratama (PAP). Total area yang direncanakan seluas 2.000 hektar. Dan sampai sekarang tanah yang sudah dibebaskan seluas 1.200 hektar. Menurut Deddy Kusuma, Legend City kelak akan menjadi kota yang menomorsatukan lingkungan. "Semua limbah baik yang bersifat organik maupun anorganik semaksimal mungkin didaur ulang," katanya. Legend City dirancang oleh Design Group dari Amerika Serikat dan akan dikembangkan selama 15-20 tahun. Untuk dua tahun pertama, developer mencanangkan target membangun rumah sebanyak 2.500 unit rumah menengah dan 3.000 unit rumah sederhana. Yang membedakan Legend City dari kota baru lainnya, diantaranya pertama, sesuai dengan motto-nya sebagai kota berwawasan lingkungan,

LIMA PEMASAR PERUMAHAN TERBESAR 1995

No	Developer	Proyek	Jumlah	Lokasi
1.	PT Lippo City	Lippo City	2.500	Bekasi
2.	PT Putra Alvita Pratama	Legend City	2.500	Bekasi
3.	Ciputra Group	Citra Grand City	2.100	Tangerang
4.	PT Bumi Serpong Damai	Bumi Serpong Damai	2.000	Tangerang
5.	PT Jakarta Baru Cosmopolitan	Gading Serpong	2.000	Tangerang

maka akan banyak ditanam pepohonan terutama di sisi kiri kanan jalan. Kedua, penggunaan *gated* sistem pada setiap bloknya. Ketiga, mengembangkan rekreasi air di danau buatan seluas 70 hektar. Keempat, akan menghias lingkungannya dengan miniatur bangunan terkenal seantero dunia. Misalnya, Taj Mahal, Borobodur dll. Kelima, semua jaringan utilitas berada di bawah tanah. Untuk pembangunan tahap pertama, kini sedang digarap lahan seluas 120 hektar.

PERUMAHAN DI LIPPO CITY
TARGET 2.500 UNIT

Pemasok besar lainnya yang membayangi proyek di atas adalah PT Jaya Real Property melalui proyek Garden City Bintaro Jaya yang rencananya memasarkan 1.710 unit rumah. Sebelumnya, 1994 berhasil memasarkan 1.628 unit rumah. Berbagai fasilitas layaknya sebuah kota telah tersedia, seperti Plaza Bintaro Jaya, beberapa sekolah internasional dan fasilitas penunjang lainnya.

Citra Grand City (CGC), kota yang dikembangkan oleh empu properti Ir Ciputra ini agak berbeda dengan kota-kota baru lainnya. Proyek yang berlokasi di Bitung Tangerang tersebut mengedepankan sentuhan nilai seni. Misalnya, membuat bangunan monumental berupa gerbang raksasa berhiaskan patung kuda. Begitu pula dengan bangunan-bangunan lainnya. Menurut Agussurya Widjaja, *Deputy Director* Ciputra Group, CGC akan dikembangkan sampai 1.000 hektar. Namun pada tahap pertama baru dikembangkan seluas 500 hektar, yang direncanakan akan terealisir dalam kurun waktu 5 tahun. Dengan konsep di atas Agus optimis proyeknya akan berhasil, karena selangkah lebih maju dibanding proyek lain di sekitarnya. Meskipun baru dipasarkan Oktober lalu, rumah yang terjual sudah mencapai 700 unit. "Rumah-rumah tersebut harus selesai bulan ini (Desember 1994)," jelas Agus. Memasuki tahun 1995 dia menargetkan mampu menjual 1.800 unit mulai rumah ukuran tanah 90 m^2 sampai 1.100 m^2, ditambah rumah sangat sederhana (RSS) sebanyak 300 unit yang pembangunannya di mulai bulan Januari ini.

Sedang fasilitas lingkungan yang sedang dibangun sebagian besar adalah sarana olah raga seperti, lapangan tenis, kolam renang ukuran olimpiade, *fitness centre* dan pacuan kuda seluas 10 hektar. Untuk fasilitas lainnya yang mulai dibangun adalah *art centre*.

Bumi Serpong Damai (BSD), proyek kota baru yang dikembangkan oleh konsorsium 10 developer yang tergabung dalam PT Bumi Serpong Damai, pada usianya yang ke-6, ini sudah mulai tampak bentuknya. Tahun ini merencanakan membangun 2.000 unit rumah katagori 1 dan 3. (baca: *BSD, Terus Berproses Menjadi Kota Mandiri*).

Gading Serpong, menempati urutan kelima. Kota baru yang terletak di Serpong, Tangerang ini, dibangun oleh PT Jakarta Baru Cosmopolitan (JBC), sebuah peru-sahaan patungan antara Summarecon Agung Group dengan Batik Keris Group. PT JBC kini telah menggenggam izin lokasi 1.500 hektar. Mulai dipasarkan sejak Oktober 1993 dan per Desember 1994 sudah berhasil memasarkan rumah sebanyak 2.200 unit. Dari jumlah tersebut kini seluruhnya sedang dibangun. Meskipun begitu, dalam tahun 1995 dengan pertimbangan semakin ketatnya persaingan dan kondisi suku bunga bank yang cenderung naik, PT JBC memperkirakan mampu memasarkan sekitar 2.000 unit.

Untuk menggiring pembeli mau menempati rumahnya, PT JBC juga sedang menyiapkan fasilitas bagi penghuni pertama. Fasilitas-fasilitas tersebut antara lain, untuk keperluan sehari-hari sedang dibangun mini market seluas 5.000 m^2 dan 250 unit rumah toko (ruko). Demikian pula, sarana pendidikannya. Dalam waktu dekat akan dibuka 3 sekolah swasta sekaligus, yakni Tarakanita, Al-Azhar dan BPK Penabur. Sedang fasilitas olah raga, kini juga sedang dibangun lapangan golf *18 holes* yang rencananya rampung akhir tahun ini dan *golf club house* seluas 3.000 m^2 dan *country club* seluas 7.000 m^2.

Banyaknya pasok tersebut, tentu akan memberi banyak kesempatan pada konsumen dalam memilih. Di lihat dari reputasi developernya, mereka tak perlu cemas. Nama-nama besar yang berada di belakang proyek-proyek itu cukup menjadi jaminan kelangsungan proyek ■

JY/HS

BUMI SERPONG DAMAI

TERUS BERPROSES MENJADI KOTA MANDIRI

Pembangunan Bumi Serpong Damai (BSD) dua kali lebih cepat dari rencana. Dalam kurun waktu 5 tahun telah berhasil memasarkan 7.275 unit rumah di atas tanah 934 hektar. Apa rencananya di usia ke 6?

Menginjak tahun ke 6, Bumi Serpong Damai makin mendekati sosoknya sebagai kota mandiri, kota yang mampu memberikan pelayanan kepada seluruh tingkatan sosial penghuninya. Di dalamnya, ribuan rumah lengkap dengan fasilitas pendukungnya sudah selesai dibangun dan sebagian besar telah dihuni. Jalan Raya Serpong yang dulu lebar aspalnya hanya 6 meter, sekarang sudah berubah menjadi 30 meter terbagi dalam 4 jalur. Kawasan bisnis di sektor IV misalnya, sudah ada BSD Plaza dan ratusan ruko yang sudah dipadati pedagang.

Dilihat dari lokasinya, BSD yang dikelilingi oleh proyek real estate lain di sekitarnya, seperti Villa Melati Mas, Villa Serpong, Alam Sutra dan Gading Serpong, tentu sangat menguntungkan. Karena, sementara proyek-proyek tersebut belum menyelesaikan fasilitasnya, untuk keperluan sehari-hari, warga akan memanfaatkan fasilitas yang sudah ada di BSD. Kondisi demikian, secara tidak langsung akan menyokong laju pertumbuhan ekonomi di BSD menjadi lebih cepat lagi.

Pionir kota yang menempati area 6.000 hektar ini, kelak akan dibangun 139.000 unit rumah, dengan total investasi Rp 3 triliun. Menurut Johanes Tulung, *Public Relation Manager* PT BSD, secara keseluruhan pembangunannya dibagi menjadi tiga tahap. "Masing-masing tahap membutuhkan waktu 10 tahun, tapi pada suatu saat ada dua tahap yang dikembangkan secara bersamaan," jelasnya. Untuk tahap pertama, lanjutnya, akan dikembangkan area 1300 hektar (1989-1999). Tahap kedua, seluas 2.000 hektar (1996-2006) dan tahap tiga seluas 2.700 hektar (2003-2013).

Pada tahap I, yang dipilah menjadi II sektor, 8 sektor diantaranyasudah dikembangkan. Sektor satu, seluas 150 hektar, digunakan untuk pembangunan rumah tepi kecil dan menengah. Sektor empat, digunakan untuk pembangunan rumah tipe menengah dan besar. Sedang beberapa sektor lainnya, diberi nama khusus dengan memanfaatkan lokasi-lokasi tertentu yang dirancang secara eksklusif. Misalnya, Puri Padang Golf untuk perumahan di tengah lapangan golf, Anggrek Loka dan River Park berada di pinggiran sungai Cisadane dan yang terakhir dipasarkan adalah Taman Telaga Golf (TTG). Lokasi TTG berada di sektor 8 dengan luas 40 hektar. Berbeda dengan lokasi eksklusif lainnya, TGF memanfaatkan *view* lapangan golf, keindahan danau buatan seluas 3,7 hektar dan gemericiknya arus sungai Cisadane.

Setelah lima tahun berjalan, dengan menerapkan pola berimbang 1 : 3 : 6, PT BSD per September 1994 telah membangun rumah sebanyak 7.275 unit. Dengan rincian, 5.372 unit rumah kecil ukuran di bawah 70 meter persegi, 1.182 unit rumah menengah ukuran 70-250 meter persegi dan 721 unit rumah ukuran besar di atas 250 meter persegi. "Komposisi demikian akan selalu kami upayakan. Sebab sebagai

DOK. BSD

FASILITAS PENDIDIKAN DI BSD
UNTUK SELURUH MASYARAKAT

sebuah kota, bagaimanapun juga heteroginitas penduduk sangat diperlukan," kata Tulung meyakinkan.

Ada anggapan bahwa BSD hanya memasarkan rumah-rumah menengah atas, menurut Budiarsa Sastrawinata, Presdir PT BSD, bukan artinya BSD tidak memperhatikan rumah-rumah bagi rakyat kebanyakan. "Pada tahap awal dulu kami telah mulai pembangunan rumah-rumah tipe kecil yang diprioritaskan bagi masyarakat berpenghasilan rendah di seputar Serpong,'' katanya.

Seiring dengan laju pembangunan rumah, juga dibangun sejumlah fasilitas bagi penghuni. Menurut Tulung, dalam membangun fasilitas ini ada dua kreteria. Pertama, ditujukan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat BSD sendiri. Kedua, untuk seluruh masyarakat bahkan sampai tingkat internasional, seperti lapangan golf dan rencana pembangunan Hiper Mall seluas 220.000 meter persegi.

DOK BSD

SALAH SATU SUDUT BSD
TUMBUH LEBIH CEPAT

Fasilitas umum yang sudah dibangun adalah prasarana jalan. Mulai jalan utama, jalan lingkungan sampai jalan lingkar dalam, panjangnya sudah mencapai 140.915, 96 meter. *Drainase* panjangnya 5.879,85 meter, saluran air hujan 116.384,43 meter. Kemudian untuk kebutuhan listrik sudah terbangun 42 unit gardu berikut 2.656 unit lampu penerang jalan, 3 unit *water treatment plant* lengkap dengan jaringan ke seluruh rumah, sentral telepon otomat (STO) berkapasitas 25.000 satuan sambungan lengkap dengan telepon umum dan wartel. Untuk lebih memacu perkembangan BSD, sebuah jalan tol yang menghubungkan BSD dengan jalan lingkar luar Jakarta Selatan, akan segera dibangun dan direncanakan rampung tahun 1996.

Fasilitas lain yang layaknya terdapat pada sebuah kota, juga sudah tersedia. Fasilitas peribadatan misalnya, tersedia sebuah masjid dan sebuah gereja. Sarana pendidikan, sudah terbangun 2 unit sekolah dasar negeri dan satu unit sekolah lanjutan pertama negeri. Sementara sekolah swasta yang akan membuka cabang adalah Al-Azar dan Santa Ursula. Untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari juga sudah tersedia pasar tradisional, BSD Plaza seluas 11.300 meter persegi yang meliputi *supermarket, department store*, bioskop jaringan 21, restoran, bank dan sejumlah toko. Kemudian juga tersedia plaza pedagang kaki lima dan gedung serbaguna. Disamping itu juga akan dibangun rumah sakit tipe C oleh Optima Dipa Medika bekerjasama dengan Sultan Johor.

Sedang sarana olah raganya antara lain ada lapangan golf 18 holes karya Jack Nicklaus, kolam renang ukuran olimpiade, lapangan tenis dan *club house* lengkap dengan pusat kebugaran.

Untuk sarana transportasi, developer juga telah menjalin kerjasama baik dengan Perum PPD maupun dengan pihak swasta untuk membuka trayek ke kota ini. Sampai saat ini sudah ada 10 trayek kendaraan umum. Salah satunya adalah trayek bis mewah Patas AC jurusan Blok M. Selain itu, developer juga telah menjalin kerjasama dengan PJKA untuk merealisasikan angkutan masal kereta api listrik jalur BSD-Kota. "Seharusnya angkutan bebas macet ini sudah terealisir tahun lalu. Karena ada kasus Citayam, maka kereta api yang dijadwalkan untuk rute BSD-Kota dialihkan ke jalur Citayam," papar Tulung. Untuk itu PT BSD akan mendatangkan dua lokomotif dari Jepang. Sedang gerbongnya sudah tersedia, tinggal merenovasi menjadi kereta ekskutif berfasilitas AC.

BSD juga sedang mengembangkan basis ekonomi yang disebut Techno Park. Berbeda dengan kawasan industri pada umumnya, Techno Park yang areanya mencapai 200 hektar ini akan dikembangkan menjadi suatu kawasan yang terpadu. Yakni perpaduan antara laboratorium, workshop dan industri yang menggunakan teknologi tinggi dan berpolutan rendah, seperti industri elektronika. Bila sudah terealisir, proyek ini diharapkan dapat berfungsi sebagai motor penggerak perekonomian di BSD dan mampu menyerap tenaga kerja sebanyak 140.000-180.000 jiwa.

Memang, tidak bisa dipungkiri progres pembangunan yang telah dicapai, sudah menuju ciri sebuah kota mandiri. Selamat ulang tahun BSD ■ *JY*

APARTEMEN DAN KONDOMINIUM

TETAP MELAJU DI TENGAH ISU *CRASH*

Developer besar akan mendominasi pasar kondominium tahun 1995, dengan menjual ribuan unit di setiap proyeknya. Apa saja proyek-proyek itu?

Gubernur Bank Indonesia Sudradjad Djiwandono boleh menyatakan lampu kuning bagi penyaluran kredit properti, terutama sektor kondominium. Beberapa pengamat ekonomi juga mengkhawatirkan akan terjadinya kredit macet di sektor ini. Tampaknya, peringatan dan ramalan itu belum menggoyahkan niat developer untuk membangun kondominium. Lihat saja, pada tahun 1995 ini pasar apartemen dan kondominium masih diwarnai pemasaran dalam jumlah besar, sebagai kelanjutan penjualan yang dilakukan pada penghujung tahun 1994.

Salah satu orang yang tidak percaya dengan adanya crash adalah Sudwikatmono, Preskom PT Megacity Development Corporation, developer Jakarta Golf Village. "Itu kan hanya omongan developer yang latah membangun kondo, tapi tidak memperhatikan segala pendukungnya. Akibatnya proyek itu tidak laku dijual, kemudian ia melontarkan isu kredit macet," katanya. Dia yakin, kondo yang lokasinya strategis akan tetap diminati. Karena bangunan ini merupakan alternatif hunian masa depan. Apalagi pertumbuhan ekonomi kita pada Pelita VI ini diprediksikan mencapai 6,2 persen per tahun. "Yang penting sekarang adalah mencari cara bagaimana memasyarakatkan hidup di kondominium itu," tambahnya.

Kebijakan Pemda DKI Jakarta, cukup mendukung niat developer membangun rumah susun ini. Lampu hijau itu, setidaknya diungkapkan oleh Tubagus Rais, Wagub DKI bidang Ekonomi pada acara pemancangan tiang kondominium Jakarta Golf Village. "Pemda DKI akan menyambut baik setiap upaya pembangunan hunian vertikal terutama yang ditujukan bagi masyarakat berpenghasilan menengah-bawah," katanya.

Menurut data *Properti Indonesia*, pemasok kondomonium terbesar tahun ini adalah Jakarta Golf Village (JGV). Dibangun oleh Napan Group, Amcol Group dan Gajah Tunggal Group. Konsursium ini kemudian membentuk perusahaan baru PT Megacity Development Corporation (MDC). JGV merupakan bagian dari pengembangan kota baru Bandar Kemayoran. Lahan yang digunakan untuk pembangunan kondominium yang konon terbesar di Asia Tenggara ini mencapai 46,5 hektar atau 9 persen dari total kota baru Bandar Kemayoran 460 hektar. Dimana 22,5 hektar diantaranya digunakan untuk lapangan golf 9 holes.

JGV juga merupakan kondominium pertama yang menyajikan pemandangan 360 derajat ke lapangan golf. Kondominium kelas menengah atas yang menelan investasi Rp 1,5 triliun ini, pembangunannya direncanakan selesai dalam 5 tahun. Memiliki 8.700 unit dan tersebar di

ISTIMEWA

ARTIS IMPRESSION JAVA HOUSE

SUDWIKATMONO
OMONGAN DEVELOPER LATAH

31 tower. Masing-masing tower terdiri dari 28 sampai 37 lantai. Setiap lantainya terdapat 2 sampai 5 unit, dengan ukuran masing-masing 150-500 m². Harga per meter persegi rata-rata US$ 1.250. Menurut JF Ma'roef, Direktur PT MDC, "Sampai akhir 1995, kami akan menjual 3.500 sampai 4.000 unit." Fasilitas yang disediakan selain lapangan golf, antara lain *club house*, hotel, *driving range*, pusat kebugaran, *jogging track, amphitheater* dan mini market.

Kondominium berikutnya yang menduduki urutan kedua adalah Java House. Ini merupakan proyek pertama Setdco Group di bisnis properti. Melalui anak perusahaan PT Setdco Grahamandura, perusahaan milik Setiawan Djody ini akan membangun kondominium sebanyak 2.040 unit di Jl Casablanca. Di atas tanah 9,5 hektar, Java House dipadukan dengan pusat perbelanjaan modern bertaraf internasional dengan luas lantai 76.000 meter persegi. Dengan tata letak bagian depan diperuntukkan bagi pusat perbelanjaan, dan bagian belakang untuk bangunan kondominium. Java House terdiri dari 9 tower, dimana masing-masing tower memiliki ketinggian yang bervariasi antara 27-32 lantai. Menurut rencana, setiap 3 tower akan dijadikan satu blok lengkap dengan fasilitasnya. Seperti kolam renang, lapangan tenis, *minimarket* dan *drugstore*.

Bila dilihat dari harganya yang rata-rata US$ 1.100 per m², Java House tampaknya ditujukan kepada masyarakat berpenghasilan menengah. Sedang tipe yang dipasarkan mulai ukuran 49 m² dengan 1 kamar tidur. Pembangunannya sendiri diharapkan rampung dalam tempo 32 bulan dan akan menelan dana Rp 800 miliar.

Pemasok pasar kondominium ketiga adalah Cassa Grande. Hunian vertikal yang akan dibangun oleh kelompok usaha Gajah Tunggal melalui PT Angkasa Interland ini mengambil lokasi di Jl Casablanca. Satu hal yang menarik dari bangunan yang katanya mengutamakan efisiensi ini adalah menawarkan harga per meter persegi mulai dari US $ 981. Sehingga tercatat yang paling murah di seputar segi tiga mas Jakarta. Di atas tanah seluas 2 hektar, kelak akan dibangun 4 tower kondominium dengan 988 unit. Jika dibandingkan bangunan sejenisnya, Cassa Grande ada sedikit kelebihan. Yakni, menerapkan sistem *intelegen building* yang dapat dikendalikan melalui hubungan telekomonikasi.

Kondominium Tebet Park Residence (TPR) menduduki peringkat keempat dengan jumlah 800 unit. Dibangun oleh PT Saranawisesa Propertindo— perusahaan patungan antara PT Wijaya Wisesa dengan PD Sarana Jaya. TPR yang berlokasi di daerah Rawa Bilal, Tebet tersebut akan dibangun di atas tanah selauas 2,6 hektar. Dari tanah seluas itu hanya 29 persennya yang digunakan untuk pembangunan gedung, sedang sisanya akan digunakan untuk taman dan fasilitas penunjang lainnya. Terdiri dari empat tower, dua diantaranya memiliki ketinggian 24 lantai dan selebihnya 26 lantai. Luas setiap unit bervariasi mulai dari 80 m² sampai 110 m². Sedang harga per meter persegi rata-rata Rp 2 juta.

Menurut Randolph SY, Direktur PT Saranawisesa Propertindo, realisasi pembangunannya akan dimulai awal tahun ini dan diharapkan rampung bulan Juni 1997. Pembangunan kondominium yang ditujukan kalangan berpenghasilan menengah ini menelan investasi sebesar Rp 185 miliar. Mengutip omongan Randolph, dana sebesar itu sebagian merupakan pinjaman sindikasi sejumlah bank dan bertindak sebagai *leader*-nya adalah Bank Exim.

Kondominium berikutnya yang menduduki posisi kelima adalah Maruya Garden. Jumlah unit yang akan dibangun oleh PT Labrata pada tahap pertama sebanyak 452 unit di 3 tower. Sedang untuk tahap berikutnya, menurut rencana akan dijual lagi 4 tower dengan jumlah sekitar 600 unit. Masing-masing tower yang dipasarkan sekarang ini memiliki ketinggian 18 lantai. Dan setiap lantainya terdiri dari 8 sampai 9 unit, kecuali untuk penthouse. Kondominium yang berlokasi di Maruya tersebut, menawarkan tipe terkecil 1 kamar tidur ukuran 37 m² sampai tipe 4 kamar tidur ukuran 252 m². Harga yang dipatok developer sebesar US $ 1.030 per meter persegi. Total lahan yang dicadangkan untuk membangun Maruya Garden ini seluas 7 hektar.

Munculnya kondominium-kondominium baru dalam skala besar tersebut, tentu akan mendorong iklim kompetisi kian memanas. Namun, seperti diungkapkan *Properti Indonesia* edisi Desember lalu bahwa pasar kelas menengah masih tetap berpeluang. Sekarang tergantung developer, bagaimana membaca selera masyarakat kelas menengah ini ■

JY

LIMA BESAR KONDOMINIUM YANG DIPASARKAN TAHUN 1995

No	Nama Kondominium	Developer	Total Unit
1	Jakarta Golf Village	PT Megacity Development Corporation	8.700
2	Java House	PT Setdco Graha Mandura	2.040
3	Cassa Grande	PT Angkasa Interland	988
4	Tebet Park Residence	PT Saranawisesa Propertindo	800
5	Maruya Apartment	PT Labrata	452

PUSAT PERBELANJAAN

LANGKAH ANTISIPATIF RAKSASA MALL

Tahun ini tiga pusat perbelanjaan raksasa berukuran ratusan ribu meter persegi akan beroperasi di Jakarta dan Tangerang. Apa keunggulan mereka?

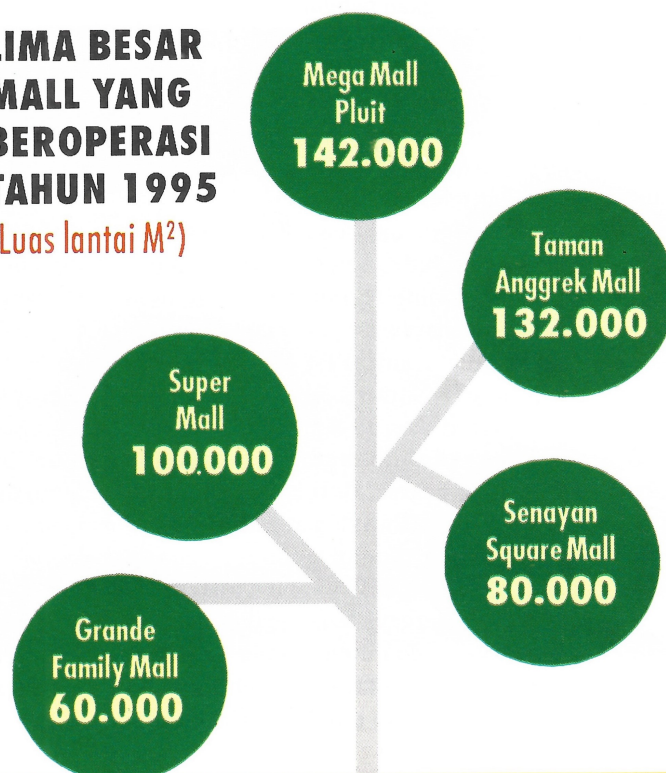
Jakarta yang berpotensi untuk dikembangkan menjadi kota wisata belanja, makin mendekati kenyataan. Beberapa developer mulai mengantisipasinya dengan membangun pusat-pusat perbelanjaan berukuran ratusan ribu meter. Sementara menurut beberapa kalangan, Singapura dan Hongkong yang selama ini telah kondang sebagai kota wisata belanja, mulai menghadapi kendala kesulitan lahan untuk membangun *mall-mall* baru dan memperbesar yang sudah ada. Bukan hal mustahil bila Jakarta akan jadi kota pusat belanja dan wisata di Asia. Sebuah seminar dan eksposisi yang diselenggarakan oleh Dewan Internasional Pusat Perbelanjaan *(International Council of Shopping Centre)* di Bangkok Oktober lalu mengungkap bahwa prospek pusat perbelanjaan di Asia untuk dekade mendatang akan cerah, jika dilihat dari masih kurangnya sarana perbelanjaan yang bermutu dan mampu mengikuti selera masyarakat.

Dalam konteks itulah agaknya pusat-pusat perbelanjaan yang sedang dan akan dibangun dalam ukuran besar. Langkah yang ditempuh para developer tersebut, menurut Fadjraa Oemar Direktur PT Duta Wisata Loka, untuk mengantisipasi perkembangan dunia perbelanjaan 10 tahun kedepan. Tengok saja, Ratu Plaza dan Gajah Mada Plaza, pionir pusat perbelanjaan yang dibangun pada era 1980-an. Kedua pusat perbelanjaan tersebut menerapkan konsep tata ruang lebih dari satu koridor. Konsep seperti itu sudah tidak dipakai lagi oleh pusat perbelanjaan yang dibangun pada era 1990-an. Semuanya menerapkan *single* koridor.

Dan lokasinya pun tidak lagi terbatas di pusat keramaian. *Super Mall* misalnya, kini sedang dibangun di kota baru Lippo Village, Tangerang, yang belum banyak penghuninya. Mega Mall Pluit juga bisa disebut berada di pinggir kota. Di Surabaya, Family Grande di sisi barat agak ke pnggir kota tersebut. Namun kalau kita lihat lebih jauh, pusat-pusat perbelanjaan ini mengantisipasi pemekaran daerah permukiman.

Lima besar pusat perbelanjaan yang mulai dioperasikan tahun ini adalah Mega Mall Pluit, Taman Anggrek Mall, Super Mall Lippo City, Senayan Square dan Grande Family Mall *(lihat tabel)*.

Mega Mall Pluit yang dibangun oleh PT Duta Wisata Loka termasuk mall terbesar yang dipasarkan pada 1995 ini. Memiliki 5 lantai dengan luas total 142 ribu meter persegi. Mulai dibangun bulan Mei tahun lalu dan rencananya dibuka bulan November 1995. Dibangun di atas lahan seluas 22 hektar, dimana 7 hektar diantaranya berupa danau yang akan digunakan sebagai wisata air. Menurut Fadjraa, pusat perbelanjaan ini disamping untuk mengantisipasi perkembangan kawasan hunian kelas menengah atas di daerah Pluit dan Kapuk juga untuk mengantisipasi rencana pemerintah mengembangkan pantai utara Jakarta sebagai *waterfront city*. Sebuah kawasan baru hasil reklamasi pantai seluas 2.500 hektar. Kelak di kawasan itu akan digunakan untuk pengembangan residensial, bisnis, perkantoran dan pariwisata. "Anda bisa membayangkan suasana kawasan ini seperti di Sydney, San Fransisco atau Singapura," katanya.

Pusat perbelanjaan yang menggunakan konsep belanja dan rekreasi terpadu ini, sudah mendapatkan *anchor tenant* seperti

Matahari Dept. Store, *ice skating* PSP Group, *fast foot Jack in The Box* dari Amerika dan Chomel Fashion dari Singapura.

Taman Anggrek Mall (TAM), merupakan pusat perbelanjaan yang dipadukan dengan kondominium di atasnya. Dibangun oleh PT Mulia Intipelangi, perusahaan patungan antara PT Mulialand, PT Maharani Paramitra dan PT Sinar Estetika. TAM berdiri di atas tanah 6,4 hektar, terdiri dari 6 lantai seluas 132 ribu meter persegi. Pusat perbelanjaan ini meng-gunakan konsep sebagai sarana olah raga, rekreasi dan pendidikan.

TATAN RUSTANDI

MENGANTISIPASI GAYA BELANJA MASA DEPAN

Sementara *Super Mall* yang dibangun Lippoland Development, sempat membuat banyak orang heran ketika dua tahun lalu PT Lippoland Development mengumumkan pembangunan pusat perbelanjaan seluas 100 ribu meter persegi ini. Mengapa? Sebab lokasi Super Mall berada di Karawaci, Tangerang. Bagi Lippo yang menyebut sebagai *new urban development*, pembangunan *mall* tersebut adalah untuk melengkapi fasilitas kota baru Lippo Village yang sedang dibangun, agar memikat orang yang sudah membeli rumah mau menempati. Dibandingkan dengan pusat perbelanjaan lain yang diluncurkan tahun 1995, *Super Mall* agak berbeda. Karena hanya terdiri dari dua lantai. "Dengan disain seperti itu, akan menambah kenyamanan para pengunjung, karena tidak usah naik turun eskalator," kata seorang staf pemasarannya. Fasilitas yang disediakan antara lain tujuh bioskop, sarana rekreasi keluarga modern seluas 20 ribu meter persegi, pusat elektronik dan pusat makanan.

Untuk membangun *Super Mall* ini, mengutip keterangan James T. Riady Vice President Lippo Group, PT Lippoland Development telah menanamkan uang 150 juta dolar Amerika. Sementara sejumlah *anchor tenant* dalam negeri yang sudah menyatakan masuk adalah Matahari, Hero dan Metro.

Senayan Square Mall (SSM) lain lagi. Pusat perbelanjaan ini berlokasi di Jl Pintu Sembilan, Senayan. Dibangun oleh PT Senayan Trikarya dan memiliki luas lantai 80.000 meter persegi atau 2 kali besarnya Plaza Indonesia yang luasnya 40.000 meter persegi. Sehingga setelah dioperasikan nanti, SSM akan menjadi pusat perbelanjaan terbesar di kawasan bisnis segitiga emas Jakarta. Maka tak heran, kalau salah seorang staf pemasarannya berani berujar, tanpa berpromosipun calon *tenant* sudah datang dengan sendirinya. "Bak menjual kacang goreng," katanya bangga. Sejumlah *tenant* yang siap mengisi antara lain Hero Supermarket, Metro Department Store, Cega Game Centre, 6 unit stodio 21 dan sejumlah restoran internasional.

SSM adalah bangunan pertama dari kawasan super blok seluas 19 hektar. Bangunan-bangunan segera menyusul adalah 4 gedung perkantoran, sebuah hotel bintang lima, *service apartment* dan sarana olah raga terpadu.

Mall besar berikutnya yang sedang dipasarkan Grande Family Mall (GFM). Pusat perbelanjaan ini dibangun oleh PT Grande Family View, anak perusahaan PT Dharmala Intiland. GFM merupakan salah satu fasilitas pemukiman menengah atas Grande Family Estate seluas 280 hektar di Surabaya Barat. Khusus untuk pembangunan GMF, developer mencadangkan tanah seluas 10 hektar. Sedang luas lantai GFM sendiri mencapai 60.000 meter persegi. Terdiri dari 3 lantai, dimana satu diantaranya berada di bawah tanah. Dengan disain seperti ini, pengunjung yang datang langsung ke lantai dua. Jika ingin menuju ke lantai lain tinggal naik satu lantai atau turun satu lantai. Menurut Tommy, Manajer Pemasaran GMF, yang tampak unik dari pusat perbelanjaan karya arsitektur John Field dari Amerika ini adalah penempatan bios-kop dan pusat makanan di lantai bawah. "Tata letak demikian, memungkinkan pusat makanan dapat beroperasi 24 jam," jelas Tommy.

Banyaknya developer membangun pusat perbelanjaan akhir-akhir ini, menurut Fadjraa, akan menguntungkan konsumen. Sebab bila kita mengacu pada negara Singapura yang jumlah penduduknya kurang lebih 4 juta jiwa tapi memiliki luas pusat perbelanjaan sekitar 2 juta meter persegi. Maka Jakarta yang berpenduduk sekitar 8,5 juta jiwa, sampai tahun 1996 baru punya 1,5 juta meter persegi ■

JY/HS

RESORT

BERPACU DI LAHAN LUAS

Investasi besar-besaran ditanam untuk mewujudkan kawasan resort sejati. Lido Lake Resort terbesar?

Persaingan antar developer membangun kawasan bernuansa resort bakal makin riuh. Terlihat dari luas lahan, investasi yang dikucurkan serta konsep arsitektur yang matang. Tahun ini beberapa developer menggelar proyek resort baru berskala besar. Lima diantaranya adalah, Lido Lakes Resort, Rainbow Hill, Gunung Geulis Resort, Carita Bay Resort dan Bakrie Nirwana Resort.

PT Pengembangan Agrowisata, mematok lahan seluas 1.700 hektar untuk menciptakan Lido sebagai kawasan resort sejati. Tahap pertama, tidak kurang dari 45 miliar rupiah dikucurkan untuk menggarap lahan seluas 1.000 hektar. Dengan panorama danau Lido dan dua gunung, Gede-Pangrango, Lido Lakes Resort memiliki potensi alam yang sangat mendukung konsep resort.

Selain menawarkan keaslian danau Lido dan latar belakang gunung Gede-Pangrango, Lido Lake Resort juga menyediakan beberapa fasilitas pelengkap layaknya resort moderen. Sebuah *resort club* menyediakan berbagai sarana olah raga dan hiburan. "Kami juga memiliki fasilitas sunken *discoteque*, semacam diskkotik bawah tanah," jelas seorang *marketing* Lido Lake Resort.

Progres Lido Lakes Resort pun termasuk cepat. Infrastruktur pendukung seperti jalan, jaringan listrik serta penyediaan air bersih telah tersedia. Untuk memenuhi kebutuhan hotel buat pengunjung insidentil, dibangun pula hotel berbintang 3. Fasilitas lapangan golf, dari 18 holes yang direncanakan, tahun ini telah dapat digunakan 9 holes. Ibnu Soetowo pun terlibat dalam proyek besar ini.

Kawasan Lido Lake Resort memiliki panorama perbukitan yang tingginya bervariasi antara 500 - 800 di atas permukaan laut. Vegetasinya beragam. Hanya 20% dari 400 hektar yang dibangun tahap pertama. Sisanya dipertahankan sebagai reservasi alam. "Lido ingin menonjolkan kesan yang alamiah," tutur salah seorang staff PPC (Plus Point Club), yang memasarkan Lido Lake Resort pada *launching* lalu.

Di lokasi lain, berdiri pula kawasan resort Rainbow Hill. Meski hanya seluas 450 hektar, PT Dayabuana Swakarsa cukup serius menggarap resort mereka. Hampir 300 miliar rupiah dibenamkan di proyek ini. Di kawasan ini, disisakan 25 hektar guna membangun fasilitas *agro-them park*. Masuknya nama besar Tommy Soeharto membuat resort ini memiliki nilai jual tersendiri. Dibanding Lido Lake Resort, soal areal dan fasilitas, Rainbow Hill tertinggal jauh.

Rainbow Hill akan mendirikan hotel berbintang lima di kawasan ini. Hampir mirip dengan konsep resort yang lain, seluas 25 hektar dipersiapkan sebagai fasilitas *agrotheme park*. Di taman ini selain ditanam, juga dijual berbagai tanaman hias dan hewan. Sebagai bukti keseriusan developer merancang Rainbow Hill, arsitek Rob Johnson dari THG International Architecture, Australia dipercaya mendisain resort ini.

Sementara itu, developer *newcomer* PT Mulia Colliman International (MCI) menggebrak pula dengan Gunung Geulis Resortnya. Pada lahan 450 hektar telah beroperasi lapangan golf 18 holes. Dengan menanam investasi sekitar US$100 juta, PT MCI konon menggandeng Ibnu Sutowo untuk memperoleh kawasan ini. Mantan pejabat Pertamina ini memang banyak menguasai lahan potensial yang tepat bersebelahan dengan kawasan GGR. Selain masih mengandalkan kesejukan natural Gunung Geulis, "Tahun ini kami akan membuka beberapa holes lagi, jadi semuanya ada 36 holes," jelas Ali Wiranata, direktur marketing MCI.

Dilihat dari investasi yang ditanam dan panorama alam GGR, kawasan ini sebenarnya sangat potensial. Sayang resort ini miskin publikasi. Hanya mengandalkan membership golf semata. Sedangkan, "Progres pembangunannya agak lamban," kata seorang calon konsumen, "mungkin karena pengalaman dasar developer ini di otomotif," lanjutnya.

Menurut Ali Wiranata, sampai *Grand Launching* Oktober lalu, telah terjual 50% kavling villa. Dengan KDB hanya 20%, villa di sini dibangun dengan biaya Rp 1.000.000 per meter persegi. Cukup mahal. "Soalnya fasilitas golf kami sudah jadi, dan *view resort* kami sangat bagus," kilah Ali berpromosi.

Lapangan golf sebanyak 36 holes itu

LIMA BESAR RESORT

No	RESORT	Luas Area	Pemandangan	Investasi	Developer
1.	Lido Lakes Resort	1.700 Ha	Gunung/Danau	Rp 45 M (Thp I)	PT.Pengembangan Agrowisata Prima
2.	Rainbow Hill	450 Ha	Gunung/Golf	Rp 300 M	PT.Dayabuana Swakarsa
3.	Gunung Geulis Resort	450 Ha	Gunung/Golf	US$ 100 Juta	PT.Mulia Colliman International
4.	Carita Bay Resort	200 Ha	Pantai	US$ 100 Juta	Lippo Group
5.	Bali Nirwana Resort	121 Ha	Pantai	US$ 325 Juta	Bakrie Group

adalah rancangan Thomson Wolveridge & Perretts. Inilah salah satu arsitek golf ternama dan punya jam terbang tinggi dalam merancang lapangan golf yang berkontur pegunungan. Kelebihan lain, lapangan golf milik Gunung Geulis Resort ini adalah yang pertama di Jawa Barat menggunakan procart (mobil golf). "Sampai saat ini kami sudah memiliki lebih dari 50 buah," jelas Yuni, *marketer* PT Era Saktirealindo, agen yang mema-sarkan resort ini.

Ketiga developer di atas, lebih memilih suasana pegunungan sebagai ciri khas resort. Lain lagi Carita Bay Resort. Group Lippo lebih melirik panorama laut guna mewujudkan konsep resort mereka. Seluas 200 hektar kawasan pantai Carita yang telah dikuasai, 20 hektar tahap pertama akan dibangun 350 unit *seabreeze Beachfront Condomonium* menghadap lepas ke laut.

Layaknya resort pinggir pantai, Carita Bay pun tak lupa menyediakan fasilitas Marina. Penghuni tetap maupun pengunjung bebas menggunakan *speedboard* untuk menikmati keindahan laut. Tahap pertama resort ini diperkirakan akan menelan investasi US$100 juta. Infrastruktur telah dikerjakan sejak Oktober tahun lalu. Sedangkan pisik villa dan kondomonium baru dimulai pembangunannya bulan ini. "Tahun 96 seluruh pembangunan tahap I sudah dapat dinikmati," ujar staf *marketing* Carita Bay. Carita Bay Resort adalah salah satu alokasi investasi Lippo Group senilai US$500 juta di sektor hotel, resort dan wisata pada 1994/1995.

Pantai Carita Bay Resort memiliki jarak 300 m-400 m dari laut. Sedangkan lebarnya sampai 1 Km. 100 unit kondominum dibangun dengan memakai sistem *time share*. Di antara kondominium dan villa keluarga terdapat sebuah kolam renang *langoon*. Di antara resort pinggir pantai lainnya, dengan fasilitas yang disediakan, Carita Bay Resort memang lebih lengkap.

PT Bakrie Nirwana Resort pun mencoba menjual kawasan pinggir pantai dengan membangun Bali Nirwana Resort. Perusahaan patungan antara Bakrie Nusantara Corporation, Bakrie Investindo, dan Times Investment Limited ini mengucurkan modalnya tak kurang dari US$ 325 juta di sini. Dari sekian banyak resort yang dibangun di kawasan wisata Bali, konsep resort Bakrie group tergolong resort terpadu pertama. Terlihat dari besarnya areal yang dipersiapkan untuk membangun sarana pelengkap resort.

Tahun ini Bali Nirwana Resort sudah mulai memasarkan villa dan rumah resort mewah. Villa mewah bertingkat dua dengan tiga kamar dijual antara US$ 290.000-US$365.000. Rumah resort dijual US$ 90.000 - US$ 175.000. *Site clearing* dan lansekap lapangan golf 9 holes sudah dapat diselesaikan bulan ini. Awal bulan depan akan dimulai pengerjaan konstruksi bangunan. "Pertengahan tahun 96, proyek kami sudah selesai," tutur Diana, karyawati PT Chesterton Nusantara, perusahaan yang dipercaya sebagai *marketing* Bali Nirwana Resort.

HERMAN SYAHARA

IBNU SOETOWO SAAT LAUNCHING LIDO LAKE RESORT
MENJUAL PANORAMA PEGUNUNGAN

Resort yang berlokasi tidak jauh dari kawasan wisata Tanah Lot, Tabanan Bali ini, tahap I memasarkan 152 unit villa mewah, 316 unit rumah resort dan 14 unit *town houses*. Semuanya didesain khas arsitektur Bali. Guna mengantisipasi tuntutan dan kebutuhan masa datang, unsur tersebut dimodifikasi dengan sentuhan-sentuhan moderen.

Konsumen bebas memilih *view* yang ditawarkan. Ada pemandangan ke lapangan golf 18 holes di sekitar lokasi. Atau pemandangan gulungan ombak Samudra Hindia di sebelah Selatan serta birunya rangkaian pegunungan di sebelah utara. Uniknya, setiap rumah juga dapat menikmati pemandangan *sun set*, sebuah daya tarik tersendiri kawasan wisata Tanah Lot, Bali.

Dari total keseluruhan lahan yang dikuasai, hanya 60% yang dibangun hunian dan fasilitas resort. Sedangkan sisanya dipertahankan sebagai ruang terbuka. Lahan pertanian dipersiapkan guna menjaga keasrian lingkungan. 15 hektar diantaranya diperuntukan pengembangan persawahan. Hasil dan pengelolaan sawah di serahkan kepada petani setempat. Konsep Bali Nirwana Resort tampaknya juga mengarah pada resort sejati.

Belajar dari pengalaman sukses developer membangun kawasasn resort sebelumnya, boleh jadi masih akan muncul developer lain dengan investasi dan lahan yang jauh lebih besar lagi. Persaingan pun jelas semakin ketat ■ *IU*

GOLF

ADU BANYAK LOBANG DAN NAMA PERANCANG

Pasok padang golf baru agak tertahan. Dengan mengunggulkan jumlah holes dan nama besar perancang, padang golf dipasarkan.

Tahun lalu boleh disebut tahun memasarkan lobang-lobang di padang golf (PG). Maklum, utamamnya di Jabotabek, hampir tak tercatat adanya pembangunan baru padang golf. Para pengelola padang golf yang telah ada justru disibukan memasarkan produknya.

Boleh jadi, tertahannya pembangunan padang golf baru ini disebabkan bayang-bayang kelebihan pasok. Sementara pakar yang dibidik masih itu-itu juga, yakni mereka yang telah menjadi member di PG lain. Para developer mulai melihat, padang golf di Jabotabek mulai terasa jenuh. Contohnya di sepanjang koridor Jagorawi yang jaraknya membentang sejauh 70 kilometer dari Jakarta, setidaknya terdapat 20-an PG. Belum lagi belasan buah yang ada di Tangerang dan Bekasi. Sedangkan di Indonesia, kini sekurangnya terdapat 100-an PG yang telah beroperasi dan dua puluhan sisanya tengah menunggu perijinan membangun.

Amat mudah menemukan lokasi PG. Lihat saja pembangunan permukiman yang lahannya mendekati 1000 ha, pasti ada PG-nya. Di Tangerang, sebut misalnya Damai Indah Golf and Country Club di Bumi Serpong Damai, Royal Gading Golf and Country Club di Gading Serpong (18 holes), Takara Golf and Country Club (18 holes) di Tigaraksa, Modern Golf and Country Club (18 holes) di Cipondoh, atau Citraland Golf and Country Club (36 holes) di Surabaya.

Developer yang membangun permukiman berskala luas memang tidak kesulitan untuk merancang PG yang sesuai dengan kehendak perancangnya. Misalnya dalam menentukan jumlah lobang. Hampir sebagian besar yang membangun permukiman lebih dari 1.000 ha merancang PG yang lobangnya mencapai 36.

Pembangunan PG di Indonesia telah ''berjasa'' memperkenalkan sejumlah nama-nama asing sehingga terdengar akrab di telinga para golfer kita. Para developer menjadikan nama-nama perancang golf itu sebagai *selling point* untuk menarik minat masyarakat kelas tertentu menjadi anggota. Sebutlah umpamanya Nama Jack Nicklaus yang merancang PG Damai Indah, Graham Marsh (PG Gading Serpong), Thomson Wolveridge & Perret (PG Gunung Geulis), Arnold Palmer (PG Emerald One), Peter Thomson (PG Modern), Watanabe (PG Takara), Gary Player (PG Jakarta Royal), dan banyak lagi nama lainnya yang acapkali terpampang

ISTIMEWA

PADANG GOLF DAMAI INDAH, *MENJUAL NAMA PERANCANG*

di papan-papan iklan raksasa.

Bukti bahwa nama perancang memiliki ''sihir'' menjual PG, developer tak segan mengekspos kedatangan mereka ke Indonesia sambil menonjolkan kelebihan masing-masing. Untuk menyebut peristiwa paling akhir sebagai contoh, dua dari nama di atas, Gary Player dan Graham Marsh, penghujung tahun lalu baru saja mengunjungi PG yang dirancangnya. Gary yang asal USA memberikan klinik golf di PG Jakarta Royal, Sentul, dan Graham dari Australia melakukan penanaman rumput perdana di PG Royal Gading.

Seperti diakui sejumlah pemilik PG, menggunakan perancang kenamaan akan mendongkrak gengsi PG yang bersangkutan. *Member fee*-nya pun ikut terdongkrak. ''Seorang pemain yang pernah main pada sebuah padang golf yang dirancang desainer kenamaan di suatu tempat, akan kembali tertarik mencobanya di lain tempat,'' kata Patrik Widjaya, Direktur Takara Golf and Resort.

Properti Indonesia mencatat, berdasarkan pembangunan yang sedang berlangsung dan jumlah lobang, tahun 1995 ini ada lima besar padang golf yang dipasarkan. Yaitu, PG Gunung Geulis, PG Emerald One, PG Southlinks, PG Citraland, dan PG Rainbow Hills.

PG Gunung Geulis kini telah mengoperasikan 27 holes dari 36 holes yang direncanalan. Sisanya masih terus digarap. PG yang dirancang oleh Thomson Wolveridge & Perret dan dikelola PT Mulia Colliman International ini, terletak di Jl. Raya Bogor-Puncak. Dari target anggota sebanyak 1.200 orang, kini baru berhasil merekrut 600 orang.

Kedua, PG Emerald One, terletak di sebelah kanan jalan tol Jagorawi, setelah Taman Bunga Cibubur, Bogor. PG yang melibatkan dua perancang Arnold Palmer & Jack Nicklaus ini dikelola oleh developernya sendiri, PT Karabha Digdaya dan menelan investasi Rp 400 milyar. Dari total luas lahan 500 ha yang dikembangkan, 20 persen digunakan untuk pembangunan perumahan dan sisanya bagi lahan terbuka hijau termasuk di dalamnya PG. Pengelola PG Emerald One menargetkan 2.000 orang anggota, namun hanya 1.000 yang dipasarkan untuk umum, sisanya khusus dipasarkan kepada pembeli rumah di kawasan itu.

HERMAN SYAHARA

GRAHAM MARSH (JONGKOK) MENDONGKRAK MEMBER FEE

Berikutnya PG Southlinks yang dibangun oleh PT Batamindo Executive Village, perusahaan patungan Indonesia, Singapura, dan Jepang. PG seharga S$ 24 juta ini berlokasi di Batam. Dari 36 holes yang direncanakan, pertengahan tahun ini diperkirakan selesai 18 holes. Target membernya dibidik dari kalangan pengusaha yang bekerja di Batam dan warga Singapura.

Diurutan selanjutnya PG Citraland di Surabaya. PG yang dibangun Ciputra Group kini baru menyelesaikan 18 holes dari 36 holes yang direncanakan. Developernya menyatakan tidak tertutup kelak PG yang dirancang Jack Nicklaus Jr ini akan dikembangkan lagi menjadi 4 x 18 holes. Tahap pembangunan 2 x 18 holes yang pertama merupakan PG Championship dan dua PG lainnya untuk resort dan eksekutif. Rencana itu sesuai dengan ambisi PG Citraland sebagai pusat lapangan golf yang terbesar di Jawa Timur.

PG Rainbow Hills, yang dirancang J. Michael Peollot lain lagi. Direncanakan 27 holes, kini PG berlokasi di Sentul itu baru seleseai 9 holes. Dari target anggota sebanyak 2000 orang, terealisir 350 orang.

Dilihat dari target yang hendak dicapai, tampaknya memang tidak mudah bagi pengelola PG merebut hati konsumen. Bukan soal kualitas PG-nya, tapi karena membernya yang terbatas. Lihat saja, tidak sedikit seorang *member* tercatat pada lebih dari dua PG. Namun orang yang berkemampuan seperti ini kan terbatas jumlahnya. Namun, selama developer yang hendak terjun ke PG memperhitungkan kemampuan pasar ini, bayang-bayang kelebihan pasok yang ada sekarang akhirnya akan terserap pasar kembali di tahun-tahun mendatang. Dengan syarat, pertumbuhan ekonomi nasional kita tetap cerah ■

HS

LIMA PADANG GOLF YANG SEDANG DIBANGUN DAN DIPASARKAN SAMPAI 1995

PADANG GOLF	HOLES		PERANCANG	DEVELOPER
	REALISASI	RENCANA		
GUNUNG GEULIS	27	36	Thomson Wolverigde & Perret	PT Mulia Colliman Int.
EMERALD ONE	18	36	Jack Nicklaus & Arnold Palmer	PT Karabha Digdaya
CITRALAND	18	36	Jack Nicklaus	PT Citraland Surya
SOUTHLINKS	18	36	Hisamitsu Ohnisi	Batamindo Executive Village
RAINBOW HILLS	9	27	J. Michael Poelot	PT Light Instrumindo

KAWASAN INDUSTRI

MENAWARKAN KONSEP KOTA TERPADU

Sejumlah developer bersaing mengembangkan kawasan industri yang dipadu dengan kawasan perumahan. Sejumlah besar siap dipasarkan pada 1995.

Kalau tidak tangkas mengambil keputusan jangan menjadi pengusaha. Itulah doktrin yang agaknya dijadikan pegangan semua pengusaha, termasuk para pengusaha kawasan industri. Berawal dari Keppres No. 53/1989 tentang kawasan industri. Untuk mendorong laju pertumbuhan industri, pemerintah memberikan beberapa kemudahan kepada para pengusaha untuk membuka kawasan industri (KI). Tak heran, hanya kurang dari 5 tahun sejak Keppres 53/1989 keluar, jumlah KI mencapai 154 dengan luas 66.543 Ha.

Menginjak tahun 1995 ini, beberapa perusahaan pengelola KI mengambil ancang-ancang untuk mengembangkan lahannya dalam ratusan, bahkan ribuan hektar. Didukung oleh pendanaan kuat dan optimisme *boom* investasi mereka mulai membangun pabrik-pabrik dan berbagai fasilitas pendukungnya. Pada tahun ini, tercatat lima pengelola KI mulai mengembangkan dan melakukan pemasaran secara besar-besaran. Mereka adalah, Lippo City, Bukit Indah City, Cikarang Industrial Estate, Karawang International Industrial City (KIIC) dan Bintan Industrial Estate. *(Lihat tabel)*

Kawasan Industri Lippo City dikembangkan oleh PT Lippo City Development (LCD). Anak perusahaan Lippoland Development ini segera menjadi KI yang paling sibuk di tahun-tahun mendatang. Dikembangkan empat tahun lalu di wilayah Bekasi, Lippo City saat ini sudah ditempati oleh 128 perusahaan industri yang semuanya sudah operasi. Kawasan ini akan semakin sibuk lagi bila para investor segera membangun pabriknya pada tahun 1995. Dijual dengan harga US$ 50 per m^2, saat ini menurut Presdir PT Lippo City Development, Herman Latief, pihaknya sudah menjalin komitmen dengan 307 perusahaan industri yang akan membeli tanah di Lippo City. Bila angka ini benar maka tak kurang dari 70 persen atau 500 Ha areal KI Lippo City bakal terjual habis.

Menempati lokasi di Bekasi yang relatif cukup dekat dibanding pesaing-pesaingnya yang berlokasi di Kerawang dan Cikampek, Lippo City saat ini mempunyai lahan seluas 700 Ha. Tetapi dari total lahan yang dikuasai tidak semua dikembangkan oleh PT LCD. Pihak LCD sendiri hanya mengembangkan 390 Ha, sedang sisanya dikembangkan bekerjasama dengan PT Hyundai Inti Development dan PT EJIB. Pihak Hyundai mengembangkan 200 Ha, dan EJIB 210 Ha. Menurut Herman, bila terisi penuh Lippo City mampu menampung 500 pabrik. Bila semua beroperasi, tak kurang dari 45.000 orang pekerja bakal mengisi KI Lippo City.

LIMA PERINGKAT PEMASOK KAWASAN INDUSTRI 1995

No	DEVELOPER	PROYEK	REALISASI (Ha)	RENCANA (Ha)	LOKASI
1	PT Lippo Ciity Development	KI Lippo City	700	1.000	Bekasi
2.	PT Sarana Bukit indah Indusrial City	Bukitindah City	600	9.100	Cikampek
3.	PT KI Jababeka	Cikarang Industrial Estate	540	790	Bekasi
4.	PT Karawang Industrial Estate	Karawang Int Industrial City	350	1.050	Karawang
5.	PT Bintan Industrial Estata	Bintan Industrial Estate	250	4.000	Bintan

Untuk menarik para investor masuk ke Lippo City, PT LCD menerapkan konsep *one stop service*. Berbagai fasilitas disediakan, mulai dari *container facylities service (CFS)*, gudang, bank, *packaging*, bea cukai, *exibition* dan *water park*.

Melihat *performance* yang cukup baik ini, menurut Herman Latief, PT LCD berniat menambah arealnya menjadi 1.000 Ha. Dan bila tak ada halangan, yang 100 hektar akan diwujudkan tahun 1995. Bila ambisi ini terkabul maka tak mustakhil Bekasi bakal menjadi pusat pertumbuhan ekonomi di Jabotabek. Herman berhitung, di Lippo City akan ada 250 industri PMA yang beroperasi. Bila per bulan satu PMA ekspornya senilai US$ 4 juta, maka dari KI-nya nilai ekspornya bakal mencapai US$ 1 miliar per bulan. "Coba bayangkan, bila kawasan sekecil itu ekspornya US$ 1 miliar sebulan. Kayak apa nantinya pertumbuhan daerah ini," tutur Herman dengan bangga.

Menyusul di belakang Lippo City adalah kawasan industri Bukit Indah City (BIC). KI ini dikembangkan PT Sarana Bukitindah Industrial City, anak perusahaan Group Salim di Cikampek Purwakarta. Kawasan seluas 2.000 Ha ini mulai dikembangkan tahun 1991 bekerjasama dengan Taisei Corp. dan Jurong

Town Corp. dari Singapore. Tak seperti lazimnya pada KI yang menjual tanahnya pada investor, Bukit Indah City hanya menyewakan tanah dan pabriknya. Harga sewa bangunan mulai 2,5 dolar AS/m²/ bulan, sedangkan sewa tanahnya 5 dolar AS/m²/tahun.

Pihak pengelola, kata Johanes Archiadi, marketing director PT Sarana Bukitindah Industial City, menyiapkan bangunan pabrik siap pakai sehingga pabrik di sana dapat langsung berproduksi. Saat ini sedikitnya 21 perusahaan MNC dari Inggris, USA, Australia, Jepang, Taiwan dan Jerman telah operasi di BIC. Tahun 1995 ini perusahaannya memproyeksikan bisa menarik 50 tenant ke BIC, tutur Johanes dengan optimis. Bila standar bangunan pabrik di BIC seluas 120 Ha, maka tak kurang dari 600 Ha akan dipasarkan pada tahun 1995.

Tak berbeda dengan Lippo City, untuk menggaet tenant, BIC mengembangkan lahannya dengan membangun infrastruktur dan fasilitas penunjang. Saat ini, fasilitas utama seperti jaringan telekomunikasi, listrik, transportasi, bank dan pergudangan tersedia cukup baik. Bahkan pihak pengelola sedang merombak stasiun kereta api Cibungur menjadi terminal peti kemas Bukit Indah City yang akan mulai beroperasi pada Oktober 1996. Investasi yang sudah tertanam untuk membangun berbagai fasilitas tersebut, kata Johanes, mencapai Rp 900 miliar.

DAHLAN REBO PAING

OM LIEM
MENARIK 50 TENANT

Menurut rencana nantinya BIC akan dikembangkan lagi menjadi 9.100 Ha dengan mengacu pada konsep pengembangan kota terpadu. Karena itu nantinya untuk KI hanya dialokasikan 3.400 Ha atau 35 % dari lahan yang tersedia. Sedangkan sisanya dipakai untuk *supporting fasility*.

Pemasar terbesar berikutnya ditempati Cikarang Industrial Estate (CIE). KI yang dikembangkan oleh PT Kawasan Industri Jababeka (KIJ), sebuah konsorsium beranggotakan 21 pengusaha ini terletak di Cikarang Jawa Barat. Dikembangkan sejak tahun 1990, CIE sesuai SIPPT mempunyai lahan seluas 540 Ha. Seperti pernah dituturkan SD Darmono kepada *Properti Indonesia*, lahannya saat ini sudah terjual habis kepada 90 investor. Sukses pemasaran ini tak lepas dari terpenuhinya sarana dan prasarana yang dibutuhkan tenant. Fasilitas tersebut antara lain power plan milik sendiri, telepon *microwave, water treatment* dan pengolah limbah.

Karena lahannya habis terjual, PT KIJ saat ini mengembangkan lagi seluas 250 Ha sehingga KI tersebut menjadi 790 Ha. Untuk perluasan ini PT. KIJ mengeluarkan dana Rp 100 miliar. Kepada para tenant ditawarkan unit-unit *standard factory building* (SFBs). Luas SFBs bervariasi dari 415 m² sampai 830 m². Sekarang jumlah pekerja industri di Jababeka telah mencapai 12.000 orang lebih, kata Darmono yang menjabat Direktur Pengelola KI Jababeka.

Urutan pemasar berikutnya yang segera menjadi pesaing baru adalah Karawang International Industrial City (KIIC). KI yang dirancang dengan konsep kota terpadu ini dibangun oleh konsorsium yang melibatkan Sinar Mas Group dengan Itochu dari Jepang. Kawasan industri seluas 1.050 Ha ini rencananya akan dibangun secara bertahap. Seperti pernah disampaikan Ir Julius Keke dari Sinar Mas Group kepada pers, pada tahap awal proyek ini baru akan dikembangkan seluas 350 Ha.

Karena menggunakan konsep kota terpadu, lahan yang ada tidak semuanya dipergunakan untuk kepentingan industri. Untuk tahap pertama, sejak awal 1994, 150 Ha diantaranya sudah dimulai pembangunan fisiknya. Nantinya di KIIC juga akan dibangun *bussines park, commercial centre*, pemukiman dan lapangan golf. Dalam pengoperasian KI ini pihak pengelola KIIC akan menerapkan menejemen *full service*. Tidak saja fasilitas pendukung seperti listrik, telepon dan gudang yang disediakan. Tetapi pihaknya akan membantu dalam masalah-masalah perizinan dan operasional, ungkap Keke.

Pendatang baru yang menempati urutan kelima adalah Bintan Industrial Estate (BIE). Kawasan industri yang terletak di Pulau Bintan ini dibangun bersama oleh Singapore Technologies Industrial Corp., Jurong Enviromental Engineering dan Salim Group. Izin yang dikantongi BIE mencakup areal seluas 4.000 Ha. Dari angka tersebut yang akan dikembangkan pada tahap pertama tahun 1995 baru 250 Ha dengan investasi US$ 200 juta ■ **HP**

HERMAN HYNANA

SEBAGIAN KI LIPPO CITY
YANG DIKEMBANGKAN BERSAMA HYUNDAI

JASA PROPERTI

DI BAWAH DOMINASI ASING

Perusahaan jasa properti asing masih mendominasi jasa pemasaran properti di Indonesia. KOLL-IPAC terdepan?

Tak dapat dipungkiri bisnis jasa pemasaran properti semakin menggiurkan. Berpuluh-puluh proyek properti bernilai miliaran yang dilempar ke pasar memerlukan jasa mereka agar dapat diserap konsumen. Proyek-proyek perkantoran, apartemen, real estate, mall, resort dan kawasan industri menanti sentuhan kehandalan mereka agar segera laku.

Tak pelak, peluang ini mendorong semakin banyak orang menggeluti profesi jasa properti. Puluhan perusahaan jasa properti bermunculan berebut rezeki di ladang ini. Sebutlah yang lokal seperti Home Realty 21, Home 88, ERA Realty, dan Plus Point Club (PPC), Arkajasa Propertiondo, atau lainnya.

Tidak sedikit pula perusahaan jasa properti dari mancanegara yang masuk ke Indonesia dan berpartner dengan mitra lokal. Ambil contoh perusahaan jasa properti paling tua Jones Lang Wootton yang bekerja sama dengan PT Procon Indah, lalu Knight Frank Baiellieu dengan PT Surya Prapta Indah, Raine & Horne International dengan PT Prodel Nusa Permai, Brooke Hillier Parker dengan Satyatama Graha Tara (SGT), dan banyak lagi.

Turunnya para broker handal ini mau tak mau menambah sengitnya persaingan memperoleh klien. Developer mempunyai banyak alternatip untuk memilih siapa perusahaan jasa properti yang cocok memasarkan proyeknya. Profesionalisme dan kehandalan perusahaan jasa properti dalam menerapkan strategi pemasaran jadi taruhannya.

Tak terkecuali dengan IPAC. Perusahaan jasa properti lokal yang didirikan tahun 1992 ini, untuk meningkatkan profesionalisme dan kinerjanya, menjalin kerja sama dengan KOLL *Management Service*, sebuah jasa pelayanan properti terbesar di Amerika Serikat melalui anak perusahaan Koll, Koll Asia Pacific. Kerjasama yang penandatangananya berlangsung Desember tahun lalu itu, secara resmi akan mengubah nama perusahaan itu menjadi KOLL-IPAC Indonesia.

Kerjasama tersebut menandai kali pertama perusahaan jenis ini dari Amerika hadir di Asia. Saat ini Koll mengelola lebih dari 750 properti tersebar di 177 kota. Luasnya tak kurang dari 140 juta meter persegi, dengan klien melampaui 100 perusahaan.

Dengan kerja sama ini pula status perusahaan jasa properti lokal yang selama ini disandang IPAC berubah menjadi perusahaan jasa properti internasional. Omsetnya pun diperkirakan akan melonjak.

HERMAN SYAHARA

TREVOR J. PEACH
SELEKTIF

Coba saja, total penjualan sebelum penandatangana MOU dengan KOLL saja mencapai lebih dari US$ 200 juta dan berhasil memasarkan 1250 unit tempat tinggal dengan lebih dari 12 proyek. Pantas kalau selama ini IPAC mengklaim sebagai perusahaan jasa properti terbesar di Indonesia.

Menurut Executive Director IPAC, Indri Gessa, pihaknya telah menjadi *sole agent* (agen pemasar tunggal) bagi 8 proyek apartemen seperti Casablanca Apartemen, Citraland Regency Apartemen, Golfview Apartemen, Red Top Square III, Riverview, Staco Graha Building, Metropolitan Condominium dan Gading Boulevard. Untuk *general agent* (memasarkan properti bersama-sama dengan perusahaan lain) ada 19 proyek, meliputi 8 apartemen, 2 mall, 2 ruko, 5 perumahan, 1 resort dan 1 *town house*.

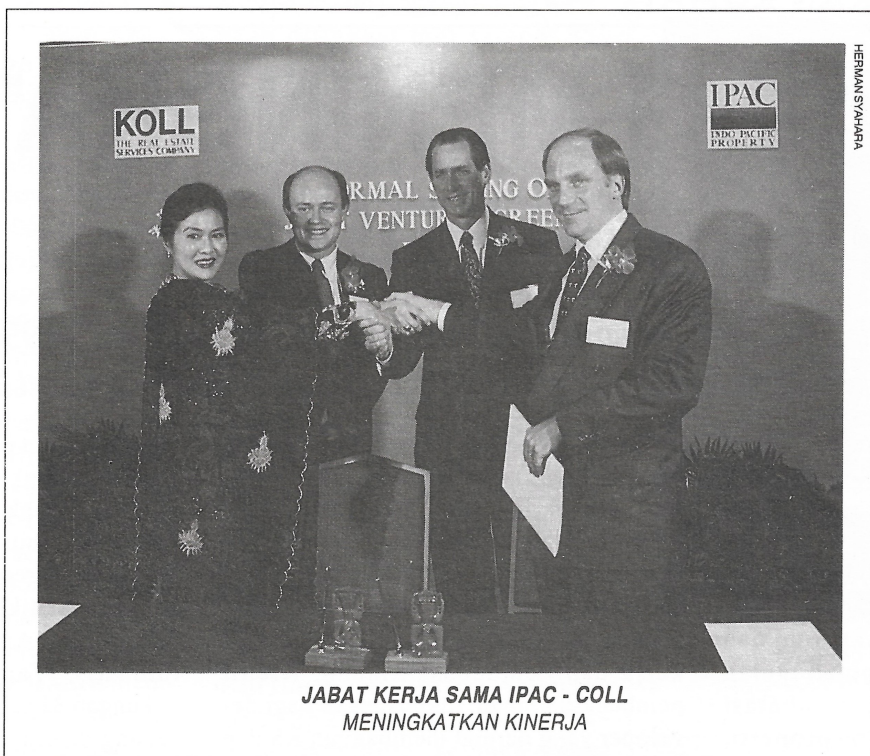
Dilihat dari proyek-proyek yang dipasarkan, IPAC pantas disebut broker dengan spesialis apartemen. Tapi ini disangkal Indri Gessa. Menurut dia, IPAC tidak pernah direncanakan sebagai spesialis apartemen. ''Benar kami pioner di apartemen karena memang banyak developer terjun ke sektor ini. Mulai sekarang kami akan konsentrasi ke sektor *shoping centre*, ''tutur Indri. Tahun ini IPAC sudah pegang 3 *shoping centre*, 2 di Jakarta dan 1 di Surabaya.

Bagaimana dengan broker lainnya? Meskipun tak seterbuka IPAC dalam mengumumkanomsetnya, Procon Indah juga dapat sukses. Saat ini setidaknya Procon Indah bertindak sebagai *sole agency* bagi 5 apartemen. Kelima apartemen yang dijual *strata title* itu adalah Golf Hill Terrace, Kings Gate Mansion, Kuningan Condominium, Saphire Regency dan Tropics Apartemen. Sedangkan Kemang Garden Residences dan Village Golf Condominium dipasarkan secara *general agency*.

Perusahaan pemasaran lain yang cukup gesit adalah Colliers Jardine. Perusahaan broker yang 30 persen sahamnya dimiliki Maria Odilia dan 70 persen Colliers Jardine Company (CJC) ini terus melakukan konsolidasi dan ekspansi. Menurut Trevor J. Peach *Chairman* Colliers Jardine yang didampingi Associate Director Colliers Jardine Cheah Siok Ee dan staf lainnya, perusahaannya cukup selektif dalam memilih proyek. Pihaknya tidak mengambil beberapa proyek sekaligus secara berdampingan. ''Kami pun hanya berkonstentrasi pada pemasaran proyek-proyek berteknologi tinggi seperti super blok,'' katanya. Saat ini Colliers memasarkan beberapa proyek properti apartemen, resort, perkantoran, mall dan *industrial estate*.

JABAT KERJA SAMA IPAC - COLL
MENINGKATKAN KINERJA

Untuk apartemen, tahun ini Colliers sedikitnya memasarkan 5 buah proyek dengan jumlah unit 2.540. Proyek-proyek tersebut adalah, Casa Grande, Tebet Park, Meruya Garden, Rainbow Plaza dan Ascot Tower. Langkah kelompok ini tampaknya tak terhenti di Jakarta. Pasar Surabaya dan Medan yang cukup potensial mulai dilirik dengan memasarkan proyek-proyek resort. Di Surabaya tahun ini Colliers Jardine memasarkan Taman Bayu sebanyak 2.000 unit. Eksistensinya di Sumatra ditunjukkan dengan memasarkan resort Royal Sumatra di Medan sebanyak 220 unit.

Berbeda dengan IPAC yang kuat di sektor apartemen, Colliers justru merasa handal di perkantoran. Dari total *supply* ruang perkantoran sebesar 358.000 m2 pada tahun 1995, kelompok ini memegang puluhan gedung yang dipasarkan secara *general agency*. Tercatat antara lain, Mashill Tower, mid Plaza II, Bapindo Tower, Eka Life dan Land Mark. Sedang untuk *shoping mall* memasarkan 50.000 m^2 terdiri dari Pejaten mall 30.000 m^2 dan Mega Pasar Raya 20.000 m^2. Saat ini Colliers juga memasarkan kawasan industri Cikarang dan MM 2100 *industrial estate*.

Akibat persaingan ketat antar broker, menurut Dinna Erwin, Deputy Director *Commercial Leasing*, saat ini Colliers tidak menjadi *sole agent* di perkantoran. Kami memasarkan ramai-ramai, akunya. Tetapi hal itu bukan karena Colliers kurang agresif. Menurut Dinna pihaknya memang menghindari pemasaran gedung dalam keadaan timing, lokasi dan kualitasnya sama dengan gedung yang dipasarkan *agent* lain.

Bagaimana dengan Satyatama Graha Tara (SGT)? Agen pemasaran yang bermitra dengan Brooke Hillier Parker dari Inggris ini pada tahun 1994 mencatat sejarah ketika berhasil memasarkan Apartemen Taman Rasuna (ATR) sebanyak 17 tower. SGT masih bertanggung jawab terhadap 1.000 unit sisanya yang akan dipasarkan tahun 1995.

Tahun lalu SGT hanya mampu meraih 70 persen dari yang ditargetkan sebesar Rp 200 miliar. Tetapi tahun 1995 SGT tak kepalang tanggung pasang target. Dolli Siregar Presdir SGT berambisi meraih omset penjualan minimal Rp 200 miliar dan maksimal Rp 1 triliun. Karena itu SGT sejak awal sudah bersiap-siap untuk memasarkan beberapa proyek besar. Salah satu yang sedang dinegosiasikan saat ini adalah BNI City.

Sejumlah proyek apartemen, perkantoran, *shopping centre* dan *town house* sudah pasti akan dipasarkan. Untuk apartemen terdapat lima yang ditangani antara lain, Bonacity Apartement, Bona Vista, Westin Garden, Java House dan Batavia House. Dari ke lima proyek ini omset penjualan mencapai sekitar Rp 838,4 miliar. Sedang untuk *office* dan *shoping centre* masing-masing satu proyek, yaitu Gedung Artha Graha dan Java House.

Dilihat dari omset penjualan, broker-broker yang menjalin kemitraan dengan partner asing ini memang mendominasi peta pemasaran properti di Indonesia. Tak banyak broker lokal yang mampu bersaing dengan mereka. Salah satu broker lokal yang cukup eksis di tengah persaingan adalah Plus Point Club (PPC). Broker yang didirikan setahun lalu oleh Nico Lengkong bersama lima kawannya ini punya prestasi cukup mencengangkan. Tahun lalu dia berhasil memasarkan 359 unit di Sentosa Garden hanya dalam tempo 4,5 jam.

Menurut Predir PPC, Tirta Setiawan perusahaannya saat ini mempunyai 30 orang *leader* yang membawahkan sekitar 600 orang anggota. PPC cukup banyak memegang proyek perumahan. Diantara yang dipasarkan antara lain, Taman Alfa Indah di Kebon Jeruk, real estate Alam Sutera sebanyak 458 unit, Bukit Cimanggu Villa dan Sunter Paradise. Sedangkan di luar perumahan PPC memasarkan Golf Park House Modernland, Freeway mansion, Pluit Distribution Centre, Lido Lake Resort dan Redtop Square. Menurut Tirta tahun 1995 sedikitnya sepuluh proyek pemasarannya dipegang oleh PPC dengan omset penjualan sekitar Rp 200 miliar. Mulai tahun ini PPC juga mulai masuk ke pasar sekunder. ''Kebijakan ini kami tempuh untuk mengantisipasi keadaan pasar properti tahun 1995,'' ujar Tirta Setiawan ■

Hadi Prasodjo, Herman Syahara

KREDIT PEMILIKAN RUMAH

BERSAING MENINGKATKAN ALOKASI KREDIT

Bisnis perumahan dianggap sektor yang tetap menggairahkan di tahun 1995. Bank-bank swasta nasional bersaing meningkatkan alokasi KPR-nya. Siapa peringkat lima besar ?

Kalangan perbankan agaknya tetap optimis memandang prospek bisnis perumahan di tahun 1995 ini. Sekalipun Gubernur Bank Indonesia Sudradjad Djiwandono dan Menkeu Mar'ie Muhammad telah mewanti-wanti agar bank membatasi penyaluran kredit ke sektor properti, sejumlah bank justru berniat menaikkan alokasi kredit propertinya, terutama untuk KPR (kredit pemilikan rumah).

Bank Tabungan Negara (BTN) dan Bank Papan, sebagai dua bank yang berkonsentrasi pada pembiayaan sektor perumahan, memproyeksikan kenaikan alokasi kredit perumahan yang cukup tinggi di tahun ini. BTN, seperti dikemukakan dirutnya, Widigdo Sukarman, akan menaikkan sekitar 35% dari kredit properti yang disalurkan tahun 1994 lalu sebesar Rp 1,2 triliun. Proyeksi kredit properti BTN tahun 1995 berarti sekitar Rp 1,56 triliun. Presdir Bank Papan A. Asmuadji mengemukakan, tahun ini banknya akan menaikkan 30% alokasi KPR dari realisasi 1994 sebesar Rp 295 miliar. Berarti, Bank Papan mengalokasikan KPR sekitar Rp 400 miliar pada tahun 1995 ini.

Untuk mendukung sumber pendanaannya, Bank Papan antara lain melakukan penjualan obligasi sebesar Rp 250 miliar. Obligasi BPS berjangka 7 tahun itu ditawarkan dengan suku bunga 16%, naik 1% dari bunga obligasi BPS sebelumnya sebesar 15%. "Kalau kita tidak naikkan bunganya, obligasi itu kurang punya daya tarik mengingat trend kenaikan suku bunga bank saat ini," ujar Asmuadji.

Alokasi kredit properti yang disalurkan BTN dan Bank Papan itu, memang tidak seluruhnya ditujukan bagi KPR. Kedua bank ini, yang menjadi andalan pemerintah untuk mendukung pembiayaan rumah sederhana (RS) dan rumah sangat sederhana (RSS), juga menyediakan skim pembiayaan bagi kredit konstruksi, modal kerja dan pembebasan lahan. Kredit pembebasan lahan, dikhususkan bagi developer yang berniat membangun RS dan RSS. Widigdo dan Asmuadji tidak mencemaskan bakal terjadinya kredit macet, karena menurut mereka, kredit yang mereka salurkan difokuskan bagi pembangunan rumah biasa dengan *segmen* menengah ke bawah, bukan perkantoran atau apartemen kelas menengah atas.

Sejumlah bank swasta juga berniat meningkatkan penyalurkan KPR di tahun 1995 ini. Bank Umum Nasional (BUN), misalnya. Bank dalam jaringan Indokisar Group ini terbilang cukup berani. Menurut Executive Director BUN Max D. Setijadi, banknya sedikitnya menganggarkan Rp 500 miliar. Angka ini memang cukup fantastis. Tapi Max yakin, dengan dukungan 31 cabang induk dan 113 kantor cabang di seluruh Indonesia, BUN tidak akan menemui masalah untuk melempar ke pasar. Sasaran yang ingin dibidik tak lain kelompok keluarga muda yang membutuhkan rumah. Kelompok ini jumlahnya cukup banyak dan tidak ingin bergabung terus dengan mertua, tutur Max memberi alasan.

DAHLAN REBO PAING

HENDRADJAJA GUNAWAN
MEMBIAYAI RUMAH TIPE SEDANG

Biar alokasi kreditnya cukup besar, dalam penyalurannya BUN cukup hati-hati. Berbagai peringatan tentang resiko kredit macet ditepis dengan menghindari sedapatnya pembiayaan rumah mewah atau apartemen yang bukan *first home*. Pembiayaan diprioritaskan pada rumah-rumah menengah yang harganya sekitar Rp 200 juta. Sayangnya Max tak memberi data berapa jumlah debitur BUN. Tetapi, diperkirakan jumlahnya tak kurang dari 2.500 debitur. Tentunya jumlah ini akan membengkak lagi bila harga rumahnya yang dibiayai lebih kecil.

Namun demikian, untuk jenis rumah mewah atau apartemen bukannya dihindari sama sekali. Untuk membiayai jenis ini BUN akan melihat latar belakang dan pekerjaan debitur secara teliti. Karenanya BUN sedikit sekali ikut membiayai apartemen, ujar Max. Yang jadi kekhawatiran justru terletak pada tingkat suku bunga. Bukan tidak mungkin bila terjadi gejolak suku bunga penyaluran KPR akan terganggu.

Coba renungkan, kata Max, kami baru mengevaluasi bunga kredit 1 tahun sekali. Tapi suku bunga deposito sudah naik sekian kali. "Kami kan menanggung *cost* tinggi," tambahnya.

Bagaimana dengan kinerja perbankan selain BUN? Bank International Indonesia (BII) tak kalah agresif. Lembaga keuangan milik taipan Eka Tjipta Widjaja ini mempunyai *concern* tinggi terhadap pembiayaan perumahan. Pada tahun 1994 BII meraih 8.000 debitur KPR dan dana yang disalurkan mencapai Rp 440 miliar.

Besarnya debitur ini menurut Deputy President Director BII Hidajat Tjandradjaja, karena pihaknya menomorsatukan pembiayaan untuk landed house kelas menengah. Menurut pengakuan Hidajat, setiap tahun performance KPR ini selalu meningkat. Pada tahun 1993 jumlah KPR baru 3 persen dari portfolio kredit. Tetapi menginjak 1994 jumlahnya membengkak jadi 8 persen dari portfolio kredit sebesar Rp 5,5 triliun. Hanya jamannya TMP saja penyaluran kredit merosot tajam, ujar Hidajat. Tahun 1993 produk yang berlabel KPR Ekspress ini naik rata-rata Rp 60 miliar per bulan. Untuk meraih angka tersebut di Jabotabek saja BII telah menjalin kerjasama dengan sekurangnya 60 developer.

LIMA BESAR BANK SWASTA PEMBERI KPR

No.	Nama Bank	Jumlah KPR (miliar)
1.	Bank Umum Nasional	500
2.	BII	400
3.	Bank Bali	375
4.	Bank Niaga	340
5.	Bank Danamon	275

Agaknya BII punya alasan tersendiri dalam menyalurkan KPR. Dibalik agresivitas kucuran KPR dia ingin menjalin sebanyak-banyaknya dengan debitur. Karena yang diberi KPR oleh BII orang-orang muda, maka dalam jangka panjang orang-orang yang menjadi debitur ini akan berubah menjadi kreditur. Karenanya dalam jangka panjang penyaluran KPR akan digenjot lebih besar lagi. Menurut Hidajat, dalam jangka panjang KPR akan ditingkat lagi sampai 25 persen dari portfolio kredit. Jadi nantinya penyaluran KPR per tahunnya akan mencapai jumlah triliunan, ungkap Hidajat optimis. Sebab, jika dibanding dengan kredit konstruksi, KPR ini masih dibawahnya. Sampai dengan Oktober 1994 kredit konstruksi yang disalurkan BII sudah mencapai 739 miliar, atau 10 persen dari portfolio kredit.

Melihat BUN dan BII, tampaknya Bank Bali tidak ingin ketinggalan langkah. Bank yang baru terjun ke KPR tahun 1986 ini langsung tancap gas. Memulai langkah kencangnya pada kuartal pertama 1993, puncaknya diraih setahun berikutnya. Pada tahun 1994 Bank Bali melalui produknya Bali Home plus dapat menyalurkan kredit Rp 250 miliar. Sukses ini tak lepas dari target segmen yang menjadi prioritas. Kepada *Properti Indonesia*, *Vice President* Bank Bali Hendradjaja Gunawan menjelaskan, banknya lebih senang membiayai rumah-rumah sedang seharga Rp 50 juta - Rp 70 juta. Alasan Hendra, selain demandnya besar segmen ini pilihan yang cukup aman. Rumah golongan ini pembelinya pasti bukan spekulator, katanya. Untuk apartemen kami hanya membiayai dua saja, tambahnya.

Saat ini, sedikitnya 3.000 konsumen menjadi debitur Bank Bali. Sedang developer yang bekerjasama mencapai 200, di mana 130 developer berada di Jabotabek. Melihat kinerja yang baik ini, menurut Hendra pada 1995 pihaknya akan meningkatkan lagi sampai 30 persen dari yang ada sekarang.

Menurut dia target tersebut tidak berlebihan. Sebab saat ini terdapat pasar potensial tapi masih diabaikan oleh kalangan perbankan. Karena itu mulai 1995 Bank Bali akan melempar produk baru yaitu skim pembiayaan rumah bekas yang sama sekali belum digarap secara serius. Untuk itu, demikian Hendra, pihaknya akan menyisihkan 15 persen dari portfolio KPR untuk membeli maupun merenovasi rumah bekas.

HIDAYAT TJANDRADJAJA
AKAN TERUS MENINGKAT

Bank Niaga, menurut Dina R. Suryanto, *regional individual banking head* Bank Niaga, tidak memproyeksikan batas tertentu dari penyaluran KPR-nya. Tapi hingga Oktober 1994, bank ini telah menyalurkan KPR sebesar Rp 283 miliar, yang diutamakan untuk segmen menengah atas. Setiap tahun bank itu memproyeksikan kenaikan kredit rata-rata sebesar 20%. Jika angka Rp 283 miliar itu dapat dianggap sebagai realisasi penyaluran KPR Bank Niaga pada 1994, dengan asumsi tak ada penambahan pada Nopember dan Desember, berarti tahun 1995 Bank ini diperkirakan akan mengalokasikan KPR sebesar Rp 340 miliar.

Bagamana dengan Bank Danamon? Bank yang dikomando oleh Jusuf Arbianto ini tahun lalu menyalurkan sedikitnya Rp 250 miliar. Selama ini Bank Danamon lebih banyak bergulat dengan rumah-rumah menengah bawah. Menurut Manager KPR Bank Danamon Anwar Hud, meskipun bank-nya cukup besar membiayai perumahan, tetapi yang dibiayai betul-betul konsumen *riil buyer*. Kalau untuk spekulasi pasti tidak akan diberi, katanya.

Saat ini Bank Danamon sudah bekerjasama dengan sejumlah developer. Antara lain, di Kemang Pratama, Bintaro, BSD dll. Untuk tahun 1995 merencanakan akan meningkatkan lagi jumlah KPR-nya. Sebab diperkirakan kebutuhan akan papan tahun 1995 ke depan semakin besar ■

HP/BB

HOTEL

LADANG BARU DI LUAR JAKARTA

Pasokan kamar hotel baru tahun 1995 lebih banyak berasal dari daerah. Jakarta sudah jenuh?

Persaingan bisnis hotel tahun 1995 ini agaknya akan semakin seru. Sebanyak 13 hotel baru di berbagai kota di Indonesia, tahun 1995 ini selesai pembangunannya dan segera beroperasi. Berdasarkan data dari Ditjen Pariwisata Deparpostel, dari 13 hotel itu—mulai dari berbintang satu sampai lima, maka tahun ini akan ada pasokan kamar hotel baru sejumlah 1.357 kamar.

Menariknya, dari 5 besar pemasok kamar hotel pada tahun 1995, hanya Westin International yang menyandang kelas bintang lima. Empat hotel lainnya, malah memilih di kelas bintang tiga saja. Menurut Adnan Karamoy, Ketua Bidang Pemasaran & Promosi dan Hubungan Luar Negeri Persatuan Hotel dan Restoran Indonesia (PHRI), *trend* investor pada tahun 1995 ini memang lebih banyak ke hotel bintang tiga ke bawah. Soalnya, kelas hotel seperti itu yang dapat menyerap lebih banyak konsumen. Apalagi setelah adanya kebijakan lima hari kerja diterapkan pemerintah, diperkirakan akan menambah masa inap wisatawan lokal.

Di samping konsumennya lebih luas, ada faktor lain yang mendukung peluang hotel bintang tiga. "Manajemennya sudah banyak dikuasai oleh profesional lokal, sehingga biaya operasi hotel juga dapat lebih rendah," tutur Kosmian Pudjiadi, Direktur Eksekutif PT Pudjiadi Prestige.

Lalu, yang juga menarik, peta pasokan kamar hotel baru untuk tahun ini, tidak lagi didominasi oleh hotel-hotel yang dibangun di Jakarta. Kontribusi daerah tampak sudah mulai menonjol. Coba simak, dari 13 hotel tersebut, hanya 3 hotel yang berasal dari Jakarta. Hotel-hotel baru yang selesai tahun 1995 di Jakarta adalah Hotel Arcadia di Jl.Wahid Hasyim, Hotel Cempaka Mayor di Jl. Cempaka Putih Barat dan Hotel Elang Perkasa di Jl. P.Jayakarta. Sedang sejumlah 10 hotel di antaranya berlokasi di daerah, yang tersebar di kota Serang, Cirebon, Surabaya, Badung (Bali), Pekanbaru, Batam, Samarinda dan Jayapura.

TATAN RUSTANDI

SUKAMDANI S. GITOSARDJONO
AKAN PULIH PADA 1997-1998

Bahkan, pemasok kamar hotel baru terbesar tahun 1995 ini justru bukan berasal dari Jakarta, tetapi dari Surabaya. Ya, Hotel Westin yang dibangun PT Rama Sari dengan investasi Rp 89 miliar itu, memasok sejumlah 300 kamar hotel. Hotel yang mulai dibangun Agustus 1993 ini, direncanakan selesai Mei 1995. "Pasok hotel yang terbesar saat ini memang di Surabaya," aku Adnan Karamoy.

Menurut Rianto Nurhadi, Sekjen PHRI, penyebaran hotel-hotel baru memang sudah seharusnya ke daerah-daerah. Rianto menunjuk angka bahwa pada Pelita VI ini pemerintah menargetkan 6,5 juta wisatawan manca negara dan 82,4 juta wisatawan nusantara. Dan, itu tidak akan terkonsentrasi di Jakarta saja, tapi juga ke daerah lainnya. Sementara, pemerintah menargetkan bahwa pada Pelita VI ini harus tersedia kamar hotel 100.000 kamar. Berdasarkan itu, "Saya optimistis bisnis hotel masih bagus," ujar Rianto.

Optimisme Rianto dibenarkan pula oleh Adnan Karamoy. Dalam pandangan Adnan yang juga direktur PT Patra Indonesia, pemilik Hotel Patra Surabaya Hilton, ada tiga faktor positif yang mendukungnya. Pertama, perdagangan internasional yang makin terbuka lebar dengan adanya GATT. Kedua, makin meningkatnya wisatawan mancanegara dan nusantara. Ketiga, semakin banyak perusahaan yang memilih hotel sebagai tempat rapat dan konperensi.

Akan halnya "raja hotel" Sukamdani Sahid Gitosardjono, melihat bahwa pada tahun 1995-1996 ini bisnis perhotelan kurang begitu bergairah. Ia mengkhawatirkan akan terjadi kejenuhan dan kelebihan pasok. "Saya memperkirakan, baru tahun 1997-1998 akan ada keseimbangan pasok dengan permintaan," ujarnya pada *Properti Indonesia*.

Jadi? Di tengah pasar yang kian kompetitif, pelaku bisnis hotel agaknya juga perlu lebih berhati-hati ■

IU/PTU

PENDAPAT I

Cynthia Sonneville, *Ketua AREBI:*

PASAR SEKUNDER AKAN LEBIH BERKEMBANG

Pasar properti sepanjang tahun 1994 lalu telah mengalami *booming*. Sejumlah developer seperti berpacu memasok sejumlah besar ruang properti, terutama pada sektor apartemen, ruang perkantoran dan properti komersial di perkotaan. Hal ini akan mengakibatkan *overflow* properti di tahun 1995, sehingga terjadi kelebihan pasok. Pasar sekunder akan terus berkembang dan cenderung lebih bersifat spekulatif. Akan terjadi semacam bursa, di mana para pembeli apartemen, setelah mencicil beberapa bulan, akan menawarkan properti ke pasar dengan atau tanpa profit. Untuk pembangunan dan penjualan rumah sederhana, tidak ada masalah karena kebutuhannya masih sangat tinggi. Kendalanya hanya di pengadaan lahan.

Bagi broker, yang diminta jasanya untuk mempercepat penjualan produk properti itu, kecenderungan ini merupakan peluang tapi bisa juga jadi ancaman. Untuk proyek dengan lokasi bagus, *price policy* yang cocok, segmentasi pasar yang jelas, mungkin pemasarannya akan lancar. Masalah muncul, jika proyek dilaksanakan tidak dengan studi yang dalam ditambah lagi dengan persyaratan yang belum beres tapi sudah jatuh ke tangan konsumen. Broker sebagai perantara jual tentunya akan dikejar-kejar konsumen, akibat ketidakpuasannya.

Sebelum memasarkan, broker semestinya mengidentifikasi terlebih dahulu perizinan setiap produk yang dipasarkan developer. Lebih jauh lagi, mengetahui persis peraturan-peraturan pemerintah yang terkait dalam rangka melindungi kepentingan konsumen.

Dalam kaitan itu, AREBI sangat mendukung dikeluarkannya Pedoman Perikatan Jual Beli Satuan Rumah Susun oleh Menteri Negara Perumahan Rakyat, yang perumusannya melibatkan REI dan Lembaga Kajian Perumahan dan Permukiman Indonesia. Pedoman ini adalah contoh dalam memberikan pengertian lebih baik tentang properti yang dibeli masyarakat. Di sini developer diharapkan dapat memegang tanggung jawab dalam hal memenuhi janjinya kepada konsumen. Hal ini penting untuk mencegah agar tidak terjadi masalah di kemudian hari, yang mempengaruhi kepercayaan masyarakat kepada developer dan juga broker.

Pedoman seperti ini, diharapkan AREBI dapat dikembangkan lagi di sektor lain seperti perkantoran, pertokoan, pertanahan. Manfaat ke konsumen bisa dirasakan dengan keuntungan yang diperolehnya, juga meningkatkan rasa tanggung jawab developer sekaligus broker.

Persyaratan-persyaratan seperti itu, juga berlaku bagi broker yang ingin memasarkan properti asing yang saat ini ramai dipasarkan di dalam negeri. Broker harus mengetahui legal yang berlaku di negara tempat properti itu berada. Karena jika suatu saat terjadi masalah, situasinya akan sama: broker lokal yang dipersalahkan, bukan broker asingnya.

Masuknya broker-broker asing yang menawarkan jasanya ke masyarakat Indonesia, merupakan fenomena yang dapat menjadi ancaman tapi juga tantangan bagi broker lokal. Penawaran bermacam-macam properti asing yang ditawarkan di Indonesia, misalnya dari Australia, juga merupakan fenomena yang patut dicermati karena dapat mengakibatkan outflow of capital/investment. Kedua fenomena di atas memang sulit dihindari, akibat semangat globalisasi dan free trade yang dirumuskan GATT dan APEC.

Dalam kaitan itulah, *training* merupakan jalan terbaik untuk meningkatkan kualitas broker sekaligus agar tak ketinggalan dengan kualitas broker asing. Broker yang berkualitas akan nampak melalui sepak terjangnya dalam menjalankan bisnis. Dengan demikian, baik developer maupun masyarakat akan cepat mengetahui kepada siapa mereka mempercayakan penjualan produk propertinya.

DAHALAN REBO PAING

CYNTHIA SONNEVILLE

Dengan meningkatnya kualitas broker, peran yang diemban tidak hanya melulu menjual. Jasa broker harus lebih berkembang menjadi konsultan. Jasa ini memberikan saran kepada developer menentukan strategi pemasaran, strategi harga, promosi, desain iklan.

Broker juga harus menempatkan dirinya sebagai pihak yang melindungi konsumen. Dengan kualifikasi seperti itu, masyarakat maupun developer tentunya akan memilih broker yang dapat memberikan jasanya secara lebih bertanggung jawab. Sehingga pasok melimpah dari developer di tahun 1995, bukan merupakan ancaman bagi bisnis properti, tapi menjadi peluang ■ *Bine*

PENDAPAT II

Saut Simanjuntak, *Ketua Umum GAPPI:*

BANYAK APARTEMEN *OVER VALUED*

Motif konsumen membeli apartemen saat ini, banyak yang ditujukan untuk investasi. Apartemen dibeli bukan untuk dihuni sendiri, melainkan dijual kembali atau disewakan. Motivasi ini mencerminkan pula bahwa animo tinggal di apartemen bagi masyarakat Indonesia sebenarnya masih kurang. Besarnya permintaan apartemen saat ini, dengan demikian bisa merupakan pasar semu belaka.

Namun, kesempatan ini telah dimanfaatkan developer untuk terus membangun apartemen. Sehingga bukan tidak mungkin, jika seluruh apartemen selesai dapat terjadi suatu situasi kecemasan seperti dialami Malaysia pada pertengahan tahun 1980-an. Apartemen yang dibeli itu, karena begitu banyaknya, dijual kembali dengan harga yang lebih rendah dari harga pembelian.

Membangun apartemen tanpa melalui survey mendalam, adalah salah satu penyebab yang melatarbelakangi kecemasan tersebut. Survei yang dilakukan developer sendiri dalam rangka mendapatkan nilai *(value)* dan tingkat pengembalian investasi dapat mendorong terjadinya penilaian yang berlebihan *(over valued)*.

Pos keuntungan yang dimasukkan sebagai unsur penilaian investasi *(investment appraisal)* sering dibuat tidak wajar. Akibatnya, mendongkrak harga jual properti. Di negara yang sudah maju, besarnya *profit margin* yang wajar rata-rata 15 - 20 persen. Sementara di sini keuntungan itu terlalu tinggi, bisa mencapai 200 persen. Saya rasa, saya tak perlu menunjuk nama-nama proyeknya.

TATAN RUSTANDI

SAUT SIMANJUNTAK
HARGA APARTEMEN TERLALU TINGGI

Hal ini tentunya tidak wajar, karena besarnya keuntungan itu harus ditanggung oleh *end-user*. Apalagi dengan keleluasaan mencicil yang bisa dilakukan oleh konsumen, menyebabkan berapa besarpun harganya tetap dibeli. Padahal, tanpa disadari konsumen telah membeli dengan harga jual yang terlalu tinggi.

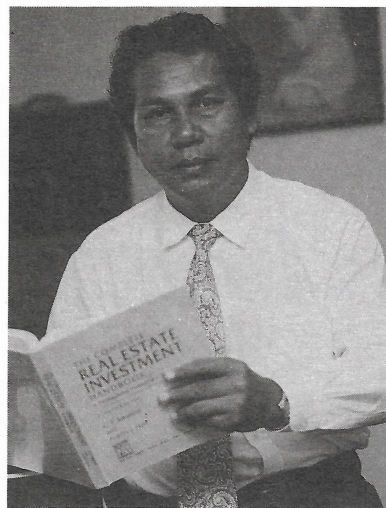
Oleh sebab itu, perusahaan appraisal yang independen seharusnya diikutsertakan untuk menghindari *over valued*. Sayangnya, developer masih mengesampingkan fungsi penilaian investasinya dengan membuat studinya sendiri. Padahal, dengan memberikan penilaian investasinya kepada perusahaan yang independen, apprasial akan menghitung *return* yang diharapkan *(expected return)* dan risikonya. Kesemua itu dianalisa secara mendalam, sehingga sikap optimistik developer akan direm berdasarkan faktor-faktor saat ini dan mendatang yang mempengaruhi suatu proyek.

Memang, dalam setiap penilaian investasi selalu ada unsur yang tak bisa dihitung yaitu risiko usaha. Namun, risiko ini jangan dikompensansi dengan memperbesar tingkat keuntungan. Melalui analisa risiko, bisa dihasilkan alternatif yang tetap memberikan manfaat bagi developer bersangkutan. Misalnya, alternatif tidak melanjutkan proyek karena *expected return* 15 persen dengan kuantitatif risiko 50-60 persen.

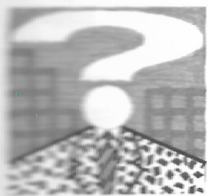
Dalam proses kreatif penilaian, identifikasi masalah akan memberikan batasan jelas mengenai tugas penilaian sehingga memberi gambaran lengkap properti yang akan dinilai. Jenis properti itu mulai dari rumah, apartemen, pabrik dan lainnya. Dengan memilih metode penilaian yang digunakan akan memberikan informasi sesuai dengan yang dibutuhkan. Pada akhirnya, penilaian itu akan memberikan nilai wajar suatu properti, apakah itu nilai pasar, nilai investasi, nilai bagi kepentingan pajak dan sebagainya.

Dalam mendukung proses tersebut, appraisal akan mengumpulkan data seperti data umum trend ekonomi, respon pasar, faktor demografi, kebijakan pemerintah, daya beli, tingkat harga, pajak dan permodalan. Selain itu, data khusus mengenai properti yang dinilai, properti yang jadi pembanding serta karakteristik pasar setempat. Misalnya, data penawaran dan permintaan properti pembanding *(competitive supply & demand data)*.

Setelah seluruh proses selesai, secara profesional diadakan analisis data dengan menggunakan sedikitnya dua pendekatan, seperti pendekatan biaya, pendekatan perbandingan penjualan dan pendekatan kapitalisasi pendapatan. Dengan pendekatan ini, seorang investor yang menanamkan modalnya untuk suatu apartemen mampu mengantisipasi harga jual kembali yang wajar dan pengembalian investasinya.

Dengan demikian, proses kreatif penilaian yang dijalankan seusai kaidah perusahaan appraisal yang independen dapat menghindari risiko developer melakukan *over valued*. Sehingga, kerugian baik di pihak konsumen maupun developer dapat dihindari di tengah kondisi kelebihan pasok properti seperti saat ini ■ ***Bine***

PENDAPAT III

Kosmian Pudjiadi, *Ketua X DPP REI Bidang Kondominium dan Apartemen:*

FASILITAS LENGKAP, HARGA AKAN NAIK

Meski pasokan apartemen melimpah, *capital gain*nya tetap tinggi. Harga sewa dan jual apartemen dibanding perumahan akan terus naik. Tidak mungkin harga apartemen akan turun. Harga yang berlaku sekarang berpatokan pada harga tanah yang berlaku. Bila bangunanya sudah jadi, jelas akan dijual sesuai dengan kodisi harga tanah saat itu. Belum lagi biaya bahan bangunan yang juga beranjak naik.

Tinggal di apartemen jauh lebih efisien. Sesuai dengan Teori Masslow, kebutuhan manusia yang paling bawah adalah makan. Kebutuhan ini meningkat ke sekuriti pribadi dan keluarga. Pemilik apartemen jelas bukan kelas bawah. Alternatif tinggal di apartemen menjanjikan fasilitas yang lebih dari perumahan. Bagi konsumen yang memiliki anak-anak, fasilitas bermain lebih banyak lagi.

Sekuriti apartemen lebih terjamin. Tentu saja bila bangunannya didesain dengan baik. Jangan sampai koridor jadi ruang umum. Dimana letak sekuritinya bila orang bisa berkeliaran dengan bebas di koridor? Tinggal di rumah susun Perumnas memang lebih murah, tapi, sekuritinya hampir tidak ada.

Selain sekuriti, penghuni apartemen butuh kenyamanan. Penghuni apartemen adalah raja. Mereka tidak perlu memikirkan sekuriti, kebersihan serta segala *overhead* bangunan. Semua sudah ada yang mengurusnya. Penghuni apartemen biasanya adalah orang-orang sibuk. Mereka hampir tidak punya waktu untuk mengurus rumah tangga. Apalagi untuk mengurus kebun.

Ini juga sesuai dengan sifat gotong royong masyarakat kita. Setiap tenant membayar untuk kepentingan dan lingkungan bersama. Biayanya pun jauh lebih murah. *Service maintenance* apartemen jadi rendah. Kalau ditanggung sendiri jelas jadi besar sekali.

Tapi, bicara soal kenyamanan apartemen sangat relatif. Ada beberapa apartemen yang agak lengah pada hal-hal kecil, namun menyangkut kenyamanan penghuni apartemen. Misalnya penyediaan *lift* yang terbatas. Masa dengan unit yang besar hanya disediakan 2 *lift*. Supaya murah speednya dibuat rendah. Bayangkan penghuni yang tinggal di atas lantai 20-an. Kalau terjadi apa-apa, atau kebetulan membawa barang kan repot sekali. Begitu juga dengan parkir yang jauh. Soal-soal kecil seperti ini harus diketahui oleh masyarakat calon penghuni apartemen.

Tapi, yang jelas, tinggal di apartemen jauh lebih nyaman. Tempat bermain lebih banyak. Fasilitas lebih lengkap. Kalau pun dikenakan *service charge* lagi, masih lebih efisien.

Coba kita bandingkan dengan sebuah perumahan yang memiliki tipe serta fasilitas yang sama. Jauh lebih murah tinggal di apartemen. Misalnya saja kita ambil luas tanah 1000 m^2 plus kolam renang dengan luas bangunan 300 m^2. Berarti harus dikeluarkan *cost* untuk perawatan *swimmingpool*, taman serta tenaga sekuriti sekitar 4 orang. Karena rumahnya besar, tentu pembantunya juga lebih banyak lagi. Belum lagi pemakaian listrik.

Kalau dihitung-hitung, bisa mencapai Rp 2.000.000 per bulan. Padahal, kalau diambil *service charge* apartemen sebesar US$ 1,5 per meter, baru US$450. Jauh lebih murah dari pada rumah dengan fasilitas yang sama.

TATAN RUSTANDI

KOSMIAN PUDJIADI
BEBAN BUNGA DIPIKUL MASYARAKAT

Saya yakin kulturnya nanti pasti ke apartemen. Pasok apartemen akan bertambah. Akan banyak juga terjadi sewa menyewa apartemen. Mungkin saja sewa apartemen akan turun. Tapi kalau fasilitas lengkap, malah naik.

Memproyeksikan harga sewa apartemen yang wajar di Indonesia agak sulit. Tingkat suku bunga kita terlalu tinggi. Karena besarnya sewa ini kita bandingkan dengan suku bunga deposito. Lain kalau di Los Angeles, Amerika. Apartemen tipe *one bedroom* sewanya hanya US$400 per bulan. Tipe *three bedroom* US$1500 perbulan. Di Texas malah lebih murah lagi. Tipe *two bedroom* hanya US$1000 per bulan. Mereka bisa menyewakan lebih rendah karena suku bunganya hanya 6%. Kalau di Indonesia sampai 18%. Ini yang bikin parah. Beban bunga ini dipikul oleh masyarakat ■ ***IU/HS***

Bulan Madu Developer Hampir Usai

BAYU UTOMO

Yang terjadi saat ini adalah, terjadinya pengumpulan suplai yang berlebihan dalam segmen pasar atas. Tingkat penjualan menjadi merendah, dan harga unit tidak bisa naik seperti yang diharapkan.

DAHLAN REBO PAING

Berita mengenai properti rupanya merupakan primadona di sepanjang tahun 1994 yang lalu. Terutama mendekati akhir tahun, isu-isu yang bisa memberikan dampak negatif terhadap bisnis properti semakin ramai dibicarakan orang. Ambil saja beberapa isu utama, seperti di bawah ini:

- *Property Crash*
- Kredit macet di bidang properti
- *Over-Supply*
- Pemerintah akan mengetatkan pinjaman bank untuk sektor properti yang naik sebesar lebih dari 100% dalam dua tahun terakhir.

Begitu pernyataan-pernyataan tersebut diumumkan di berbagai media, tanggapan pembacanya luar biasa sekali. Muncul pertanyaan pertanyaan: Apakah betul? Kapan akan terjadi? Sayangnya, argumentasi si pembuat pernyataan hampir tidak pernah terungkap secara gamblang di media. Sehingga, tinggallah si pembaca, yang beragam mulai dari pelaku bisnis properti hingga calon konsumen yang kebanyakan adalah orang awam di bisnis tersebut, yang menjadi bingung dan resah.

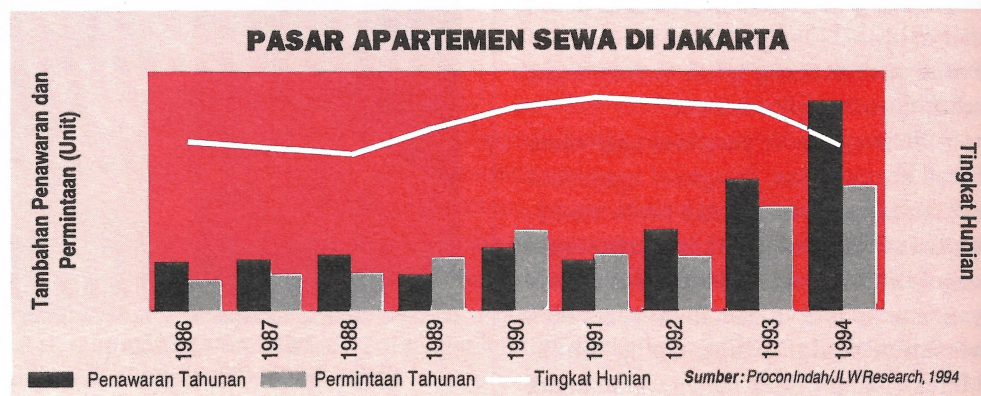
Satu hal yang pasti, yang sebetulnya menjadi dasar situasi timbulnya pernyataan-pernyataan tersebut, adalah pasar properti dalam dua tahun mendatang akan kompetitif. Situasi ini akan terjadi di setiap sektor properti, baik itu perkantoran, perumahan (termasuk residential estate, apartemen, dan kondominium), pusat perbelanjaan, hotel, maupun industrial estate.

Tulisan ini tidak menganalisa isu-isu hangat seperti yang tersebut di awal tulisan ini, namun lebih pada melihat setinggi apa tingkat kompetisi yang akan terjadi di tahun 1995, dan bagaimana mencari peluang untuk berhasil.

KONDISI UMUM PASAR PROPERTI

Anda pasti sering melihat grafik kondisi pasar properti seperti yang terpampang di bawah ini. Itu menggambarkan kondisi umumsalah satu sektor properti. Kata UMUM digarisbawahi, karena grafik tersebut dibuat berdasarkan angka rata-rata pada suatu waktu tertentu. Contohnya, tingkat hunian rata-rata apartemen yang disewakan di Jakarta pada akhir tahun 1994 adalah 78%. Artinya, dari total stok apartemen yang disewakan tersebut (termasuk apartemen dan townhouse yang sengaja dibangun untuk disewakan, serta strata title apartemen dan townhouse yang disewakan kembali) yaitu sekitar 3,785 unit, telah terhuni sekitar 2,966 unit. Kalau dilihat satu-persatu, sebetulnya ada apartemen yang mengalami tingkat hunian 100%, seperti Mampang Arcadia dan Kemang Club Villas, dan juga yang mempunyai tingkat hunian yang lebih rendah, yaitu sekitar 70%, seperti contohnya Palm Court di Jalan Gatot Subroto. Analogi ini juga berlaku dalam sektor-sektor properti yang lain.

Bagi para developer dan pemilik dana (investor atau perbankan), data umum tersebut tidaklah cukup sebagai bahan untuk mengambil keputusan investasi. Pekerjaan rumah yang harus dilakukan masih banyak. Antara lain, kenapa proyek yang satu bisa mencapai tingkat hunian yang tinggi, sedangkan yang lain tidak? Apa saja pertimbangan penyewa atau pembeli waktu mereka memutuskan untuk menyewa atau membeli?

Itu adalah contoh pertanyaan-pertanyaan yang mudah dilontarkan, tapi memerlukan analisa yang dalam untuk

menjawabnya. Semua pertanyaan tersebut berakar dari satu hal: apakah masih ada peluang meskipun terjadi over-supply di berbagai sektor properti? Apakah proyek saya akan menguntungkan? Untuk menjawabnya, kita perlu melihat beberapa karakteristik seperti di bawah ini.

KARAKTERISTIK SUB-MARKET

Kondisi umum di atas harus bisa dijelaskan dalam karakteristik *sub-sub market*, berdasarkan misalnya lokasi atau sub-sektor properti. Contoh, dalam pasar apartemen yang disewakan, terlihat bahwa *townhouse* yang terletak di Kebayoran Baru dan Kemang hampir selalu terisi penuh, meskipun kondisi pasar pada umumnya hanya 78% terisi. *New purpose-built rental apartments* yang terletak di daerah Kuningan, dalam waktu kurang dari satu tahun pemasarannya mencapai tingkat hunian di atas 90%.

Ini mencerminkan keinginan penyewa yang lebih kuat terhadap townhouse atau apartemen yang dibangun untuk disewakan (bukan *strata title* apartemen yang disewakan kembali).

Contoh lainnya, seperti terlihat pada diagram di bawah, gedung-gedung selesai dibangun sejak 1991, bisa mencapai tingkat hunian sekitar 90% dalam waktu 3 tahun atau kurang. Bahkan, gedung-gedung baru yang jadi pada tahun 1993, hampir bisa mencapai tingkat tersebut hanya dalam waktu setahun. Hal ini mencerminkan keinginan penyewa ruang perkantoran untuk menempati gedung-gedung baru, yang pada umumnya memang lebih baik kualitasnya materialnya dibandingkan gedung-gedung yang sudah berumur. Di samping itu, karena harga sewa ruang kantor di gedung baru saat ini cukup bersaing dengan gedung-gedung yang lebih tua, sehingga menjadi faktor penarik bagi penyewa.

Sumber: Procon Indah/JLW Research, 1994

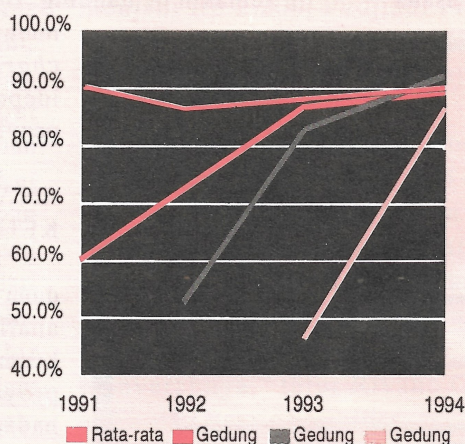
Lalu bagaimana nasib gedung-gedung kantor yang mulai tua, katakan yang berumur lebih dari 7 tahun. Kalau mereka tidak bisa memelihara gedungnya dengan baik dan memberikan harga sewa yang lebih menarik dari gedung baru, para penyewa akan mulai mempertimbangkan untuk pindah.

ANALISA PERSAINGAN

Pada waktu kondominium atau *strata title* apartemen dipasarkan untuk pertama kalinya pada tahun 1992, cepat sekali pengikut-pengikutnya bermunculan. Hampir semua mengarahkan pada sasaran pasar yang sama, yaitu pembeli yang mampu membayar unit kondominium dengan harga sekitar US$1,700 per m² ke atas. Karena pasarnya masih muda dan kompetisinya masih belum tinggi, unit-unit kondo tersebut terjual bak kacang goreng. Banyak oranmg membeli karena mengharap bisa menyewa unitnya kepada orang asing, menjualnya kembali dengan harga yang lebih tinggi, atau karena latah saja. Developernya pun senang, karena unit-unitnya hampir terjual habis, meskipun hanya berdasarkan gambar. Developer lain yang melihat ini, tidak bisa menahan keinginannya untuk ikut-ikutan membangun unit-unit yang memiliki karakter sama, dalam arti jumlah kamar tidur, luas unit, dan harga pasar. Yang terjadi saat ini adalah, terjadinya pengumpulan suplai yang berlebihan dalam segmen pasar atas. Tingkat penjualan menjadi merendah, dan harga unit tidak bisa naik seperti yang diharapkan.

Hal ini menunjukkan, bahwa analisa persaingan tidak digunakan oleh para developer ikutan tadi. Budaya ikut-ikutan itu pun sangat berbahaya, karena mengandung tingkat spekulasi yang tinggi. Entah menggunakan analisa persaingan atau tidak, kita bisa melihat bahwa Taman Rasuna Apartment pada tahun 1993 berani masuk ke segmen pasar yang lebih rendah, yaitu sekitar US$1,000 per m². Dan sekitar 4,250 unitnya pun ludes dalam beberapa hari, lepas dari motivasi pembelinya yang entah untuk digunakan sendiri atau spekulasi. Hal ini bisa terjadi karena tiadanya persaingan pada saat itu. Saat ini, kembali banyak developer yang mengikuti jejak proyek tersebut, meskipun di lokasi-lokasi yang berbeda.

Dalam situasi pasar yang kompetitif, analisa persaingan sangat diperlukan. Digabung dengan analisa karakteristik *sub-market* di atas, developer bisa memetakan pesaing-pesaing untuk proyeknya dan menempatkan proyeknya dalam posisi yang menguntungkan. Dengan menggali dan menonjolkan *competitive advantage* proyek dibandingkan para pesaingnya (biasanya bersifat unik dan tidak mudah ditiru), suatu proyek akan mendapat peluang untuk sukses yang besar. Contohnya, satu-satunya kondominium yang terletak di antara lapangan golf di tengah kota akan lebih menarik pembeli. Proyek yang dibangun oleh developer yang memiliki reputasi yang menonjol di sektor tersebut akan lebih dilihat pembeli.

Analisa persaingan tidak hanya terbatas pada analisa lokasi, karakter produk, fasilitas dan harga, tetapi juga cara pemasaran dan pembayaran. Sebutlah satu proyek perkantoran yang dijual dengan *strata title,* Time Square. Proyek ini berhasil terjual hampir 100% bahkan sebelum konstruksi bangunannya selesai. Dengan cara pembayaran yang kreatif, dimana pembeli bisa mendapat unit *strata*-nya dengan membayar bulanan yang setara dengan harga sewa (dengan asumsi mendapat *refinancing* dari bank sebesar 75% dari harga unit, pada saat akte jual beli).

ANALISA PERMINTAAN

Kesulitan menganalisa besarnya permintaan akan suatu sektor properti di Indonesia terjadi karena tidak tersedianya data-data penunjang. Contohnya, untuk menentukan besarnya permintaan untuk rumah menengah atas dan kondominium, tidak bisa berdasarkan besarnya populasi dan pendapatan, karena data pendapatan penduduk dari BPS tidak cukup rinci. Data distribusi penduduk menurut pendapatan dari BPS hanya merinci kategori Rp 1 juta per bulan ke bawah. Sedangkan potensi pembeli rumah menengah ke atas dan kondominium adalah penduduk dengan pendapatan minimum Rp 5 juta. Dengan demikian sulit sekali menetapkan besarnya potensi pembeli tersebut secara tepat.

Pada akhirnya, banyak dipakai asumsi-asumsi yang kadangkala bersifat subyektif. Usaha-usaha dilakukan untuk menetapkan karakteristik pembeli; caranya dengan survai primer. Penyebaran kuesioner untuk mendata keinginan pembeli mulai dilakukan konsultan-konsultan properti. Hasilnya digunakan untuk memberikan masukan kepada developer. Contohnya untuk sektor apartemen dan kondominium adalah masukan mengenai motivasi pembeli, harga yang diharapkan, besarnya unit, jumlah kamar tidur, lokasi, fasilitas, dsb. Paling tidak ini membantu developer untuk membuat produk yang mendekat keinginan pembeli, sehingga lebih menjamin akan terjadinya pembelian.

Di sektor perkantoran, tingkat permintaan sangat erat berkaitan dengan pertumbuhan beberapa indikator ekonomi makro, seperti tingkat pertumbuhan ekonomi, investasi asing dan domestik, serta peredaran uang. Secara kualitatif, hal ini sangat menggembirakan, karena indikator-indikator tersebut menunjukkan peningkatan yang tinggi, yang berarti tingkat permintaan akan ruang perkantoran juga akan meningkat. Yang memprihatinkan, secara keseluruhan tingkat penyediaan ruang kantor juga berkembang pesat, bahkan melebihi tingkat permintaan, sehingga sektor perkantoran tetap akan mengalami kompetisi yang sangat tinggi.

Analisa profil juga menjadi bagian penting dari analisa permintaan ini. Contohnya, lebih dari 75% ruang perkantoran yang berhasil disewakan Procon Indah tahun 1994, dihuni oleh perusahaan-perusahaan perbankan, industri, dan usaha jasa/properti. Digabung dengan data-data lengkap dapat mempelajari dan melakukan pendekatan yang efektif kepada calon penyewa yang akan habis kontrak sewa kantornya dalam waktu dekat.

Dalam hal keinginan penyewa ruang kantor, gedung-gedung perkantoran yang dikelola oleh *building manager* yang profesional, lokasinya memilki beberapa akses alternatif, serta memiliki kualitas material yang baik, relatif lebih diminati penyewa. Kedengarannya memang klasik, tetapi begitulah kenyataannya. Para penyewa gedung saat ini semakin demanding. Beberapa *anchor tenant*bahkan meminta agar pengelolaan *service charge* diperiksa oleh akuntan idependen dan dilaporkan kepada penyewa tersebut.

ANALISA SENSITIFITAS KEUANGAN

Para developer dan pemilik dana sudah saatnya menstandarkan analisa sensitifitas dalam analisa keuangannya. Kinerja profitabilitas proyek harus diperhitungkan terhadap perubahan variabel-variabel masukan, seperti perubahan harga tanah, biaya konstruksi, pemasukan dari sewa/penjualan, serta tingkat hunian atau tingkat penjualan. Penelitian di beberapa proyek kondominum, yang pada umumnya berjangka waktu pendek, menunjukkan kepekaan proyek tersebut terhadap perubahan harga jual dan biaya konstruksi. Proyek yang kelayakannya dapat bertahan dari perubahan variabel-variabel tersebut akan memiliki resiko yang lebih kecil dibandingkan dengan proyek yang lainnya, terutama di tengah kondisi pasar yang kompetitif ini.

Masa bulan madu para developer rupanya hampir usai. Developer dituntut untuk bekerja lebih keras lagi untuk mencari peluang-peluang pasar, meskipun persaingan sangat ketat. Developer sudah tidak cukup lagi hanya bersikap responsif atau emosional, tetapi harus proaktif, bisa mengantisipasi keinginan pasar di masa mendatang, yang tentunya harus ditunjang oleh informasi yang akurat dan aktual. Pihak perbankan pun harus mengerjakan pekerjaan rumahnya dengan lebih serius; studi kelayakan yang diperlukan bukanlah untuk formalitas saja, tetapi harus punya argumentasi yang kuat. Bila tidak, bisa jadi isu-isu negatif seperti yang diungkap pada awal tulisan ini akan menjadi kenyataan ■

Penulis adalah Konsultan Properti. Saat ini menjabat sebagai Head of Research Department, PT Procon Indah/Jones Lang Wootton.

SAHAM PROPERTI

Melemah Sampai Triwulan Pertama 1995

Harga saham properti terus merosot, hingga mencapai titik terendah sepanjang 1994. Bagaimana prospek 1995?

Setelah menikmati kenaikan harga sejak awal semester kedua 1994, harga saham properti terus merosot dalam beberapa bulan terakhir ini (Lihat *Tabel Harga Saham 1994*). Kemerosotan harga saham tersebut mencapai rata-rata 25 persen. Penurunan yang terjadi tercermin pula dari ikut turunnya Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG). Selama satu tahun, sejak awal 1994 sampai akhir 1994, IHSG turun dari 546 poin menjadi 447 poin atau 99 poin.

Memang, sejak 3 bulan terakhir saham properti sudah dinilai *underweight* dengan harganya yang terus melemah. Beberapa analis bahkan memberikan rekomendasi jual. Perkiraan tersebut agaknya terbukti dengan perkembangan harga-harga saham bulan Nopember sampai 13 Desember 1994. Semua saham properti merosot harganya dibandingkan bulan lalu.

Saham Ciputra Development turun dari Rp 6.550 menjadi Rp 5.850, Dharmala Intiland turun dari Rp 2.975 menjadi Rp 2.000, Duta Anggada dari Rp 2.200 menjadi Rp 1.575, Jakarta Internasional Hotel dari Rp 2.950 menjadi Rp 2.575, Jaya Real Properti dari Rp 9.000 menjadi Rp 7.500, Lippoland Development turun dari Rp 3.700 menjadi Rp 3.050, Mas Murni turun dari Rp 1.175 menjadi Rp 900, Metro Supermarket turun drastis dari Rp 6.950 menjadi Rp 2.500, Modernland dari Rp 7.600 menjadi Rp 6.675, Mulialand dari Rp 2.450 menjadi Rp 2.250, Pakuwon Jati dari Rp 2.325 menjadi Rp 1.975, Putra Surya Perkasa dari Rp 3.225 menjadi Rp 2.200, Pudjiadi Prestige turun dari Rp 1.650 jadi Rp 1475 dan Summarecon dari Rp 3.900 menjadi Rp 3.600.

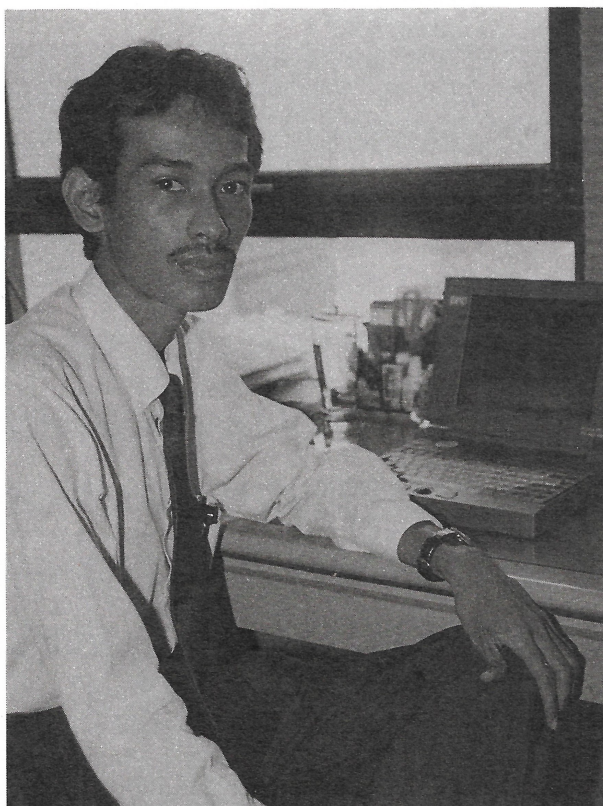
Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) pada 13 Desember 1994 berada pada posisi 447,040 point. "Posisi indeks ini banyak dipengaruhi oleh turunnya harga saham akibat banyaknya investor asing yang melepas sahamnya, sementara investor lokal tak sanggup untuk menyerapnya," tutur Rivano Osmar, analis dari Bakrie Securities.

Adriansyah Chaniago, analis dari Gajah Tunggal DBS Securities, menduga bahwa peralihan portofolio itu agaknya dilakukan investor untuk memperoleh dana segar guna dibelanjakan pada IPO *(initial public offering)* yang lebih prospektif. Mereka umumnya menilai, saham properti sudah tidak menarik lagi untuk terus ditahan. Jika itu yang terjadi, ia meramalkan bahwa penurunan harga saham properti akan terus berlanjut sampai awal 1995.

Selain faktor teknikal di atas, faktor makro ekonomi internasional dan domestik juga ikut mempengaruhi. Menurut Rivano, tingkat inflasi dalam negeri yang hampir mendekati 2 digit, dinilai oleh investor lebih menguntungkan mengalihkan dananya ke pasar uang. Selain itu, keputusan yang belum final terhadap kenaikan suku bunga The Fed Amerika Serikat telah menyebabkan naiknya suku bunga deposito dalam negeri.

Dengan kenaikan suku bunga di atas, lanjut Adriansyah akan mendongkrak suku bunga pinjaman di dalam negeri, seperti KPR. Hal ini tentunya berpengaruh kepada penjualan properti dan tingkat pendapatan developer. Belum lagi, signal dari kalangan perbankan terhadap pengetatan pemberian kredit properti akibat issu kredit macet.

Dari semua faktor itu, dalam jangka pendek sampai kuartal

DAHLAN REBO PAING

ADRIANSYAH CHANIAGO
SUDAH KURANG MENARIK

pertama 1995 harga saham diperkirakan akan tetap melemah. Kemudian harga saham akan naik lagi pada kuartal kedua. Inipun, berdasarkan pertimbangan tahun anggaran baru 1995/1996 yang diikuti kebijakan-kebijakan baru yang dapat mempertahankan laju perekonomian.

Sesuram itukah perkiraan bisnis properti sampai berpengaruh pada penurunan harga saham? Michael Haribowo, Komisaris PT Modernland Realty justru memandang optimis. Pasalnya, penilaian banyak pihak tentang bisnis properti biasanya dilihat secara umum. Padahal jika melihat per sektor tidak seluruhnya jelek. Misalnya perumahan. Jumlah kebutuhan secara kuantitatif sudah jelas jauh lebih besar dari penyediaan. Sehingga, prospek untuk perumahan masih tetap bagus.

"Pasar untuk rumah tinggal tak ada masa suramnya," lanjut Michael. Apalagi, Modernland adalah developer yang bergerak di satu sektor saja yaitu perumahan. Kalau sekarang indeks dan harga saham turun, itu dikarenakan investor tidak melihat lagi fundamental perusahaan, tapi sentimen pasar.

Pandangan yang sama juga dikemukakan Chrys Sinulingga, analis Dharmala Securities. Prospek pasar properti, menurutnya, tidak seburuk yang diduga banyak pihak. Pasalnya, harga properti tetap sulit untuk turun. Apalagi jika proyek itu berada di lokasi strategis. Secara psikologis, developer tentu tidak ingin menurunkan harga jual propertinya meski suku bunga naik. "Dari sisi konsumen, investasi di properti akan selalu menguntungkan," katanya.

Akhirnya, sentimen pasar yang memang tampak cukup kuat berpengaruh kepada penurunan harga saham properti saat ini. Buktinya, meski harga turun transaksi perdagangan dalam 2 bulan terakhir saham properti seperti Ciputra Development, Duta Anggada, Dharmala Intiland, Jaya Real Property, JIHD, Lippoland, Mulialand, Modernland Realty, merupakan kelompok big shares. "Saham-saham tersebut cukup likuid, meski dari segi volume tidak besar dengan rata-rata 100 lot per hari," kata Rivano.

Dalam catatan *Properti Indonesia*, beberapa saham big shares di atas memiliki kapitalisasi pasar yang besar *(Tabel Lima Emiten Properti Dengan Kapitalisasi Pasar Besar)*. Nilai Kapitalisasi Pasar adalah perkalian antara harga saham dengan total saham yang dicatatkan. Semakin besar jumlah saham yang dicatatkan akan semakin besar nilai kapitalisasi pasarnya. Kapitalisasi pasar adalah salah satu indikator yang biasanya dijadikan sebagai indikator likuiditas suatu saham. Sehingga, untuk saham-saham yang *likuid* dengan sendirinya akan banyak diburu oleh investor untuk memperoleh *capital gain*.

Dari 17 saham properti yang tercatat di lantai bursa saat ini, yang termasuk lima besar dalam kapitalisasi pasar adalah Jaya Real Properti (JRP), Ciputra Development (CD), Jakarta International Hotel Development, Mulialand dan Lippo Land. Total saham kelima *emiten* itu mencapai 1.497,84 juta lembar dengan nilai kapitalisasi pasar mencapai Rp 5, 826 triliun.

Meski harga saham properti turun, tetapi likuiditasnya sebagai kelompok *big shares* ditambah kapitalisasi pasar yang besar, menunjukan bahwa saham kelompok ini masih menarik diperdagangkan. Hanya saja, banyak pengamat memperkirakan, pada tahun 1995 ini saham properti tidak lagi menjadi saham unggulan ■

Bineratno

LIMA EMITEN PROPERTI DENGAN KAPITALISASI PASAR BESAR

No	EMITEN	KURS 16/12 (Rp Juta)	LISTED SHARE	MARKET CAP (Rp Miliar)
1	JAYA REAL PROPERTY	7.500	235,00	1.762,50
2	CIPUTRA DEVELOPMENT	5.850	250,00	1.462,50
3	JAKARTA INT HOTEL	2.575	386,01	993,98
4	MULIALAND	2.250	378,00	850,50
5	LIPPOLAND	3.050	248,83	756,40
	Total dari ke 5 saham		**1.497,84**	**5.825,88**
	% dari total saham properti		45,43 %	57,38 %

TABEL HARGA SAHAM-SAHAM PROPERTI MARET SAMPAI DESEMBER 1994
(Dalam rupiah)

EMITEN	FEB	MARET	APRIL	MEI	JUNI	JULI	AGUST	SEPT	OKTO	NOV	DES
1. Ciputra Development	—	6.000	6.200	6.900	6.200	5.800	6.700	6.500	6.600	6.000	5.850
2. Dharmala Intiland	5.900	4.600	4.075	4.425	3.500	2.975	3.125	3.225	3.050	2.250	2.000
3. Duta Anggada Realty	8.000	7.200	5.825	6.300	5.550	4.800	3.800	4.000	2.000	1.675	1.575
4. Duta Pertiwi	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	3.150
5. Jakarta I H D	5.200	4.200	3.400	3.375	3.025	2.875	3.400	3.600	3.400	2.725	2.575
6. Jaya Real Property	—	—	—	—	—	—	6.500	7.300	9.000	8.900	7.500
7. Lippoland Development	9.100	8.400	7.400	5.650	5.250	5.200	4.500	5.350	5.500	3.400	3.050
8. Mas Murni Indonesia	3.000	2.900	2.100	—	—	—	—	1.325	1.325	925	900
9. Metro Supermarket Real	—	—	—	7.000	6.750	6.950	6.950	5.500	6.950	6.950	2.500
10. Modernland Realty	10.600	10.600	8.300	7.800	7.800	7.600	8.000	7.900	7.750	7.000	6.675
11. Mulialand	—	—	—	—	—	—	2.650	2.900	2.575	2.275	2.250
12. Ometraco	—	—	—	—	—	—	2.150	2.100	2.100	2.100	1.950
13. Pakuwon Jati	5.350	4.450	3.450	3.825	3.700	2.800	2.650	2.500	2.400	2.100	1.975
14. Panca Wiratama Sakti	—	5.800	5.250	5.600	5.250	5.200	5.000	5.500	5.500	5.500	5.500
15. Pudjiadi Prestige	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1.475
16. Putra Surya Perkasa	—	3.700	3.350	3.500	3.275	3.275	2.700	3.200	3.200	2.925	2.200
17. Summarecon Agung	10.100	6.350	5.300	6.625	4.175	4.175	4.000	4.000	4.000	4.100	3.600

PERUMAHAN DI BAWAH KABEL PLN

Permukiman *Versus* Tegangan Tinggi

Banyak kabel listrik tegangan ekstra tinggi (TET) melintas di atas permukiman. Padahal dampaknya terhadap kesehatan sangat buruk. Bagaimana koordinasi perizinan Pemda?

Memperoleh daya listrik itu mudah, demikian bunyi iklan perusahaan listrik negara (PLN) yang baru saja berganti baju menjadi perseroan itu. Tapi, persoalannya jadi tidak mudah bila daya listrik itu membuat mata berkunang-kunang dan udara terasa amat panas.

Bulan lalu, dua rombongan masyarakat mengadu ke Komnas HAM. Pertama, dari Gresik, Jawa timur. Kedua lebih dari 250 orang warga yang bermukim di perumahan Ciledug Indah I, Desa Pedurenan, Kecamatan Ciledug, Kodya Tangerang mengadu ke Komisi Nasional Hak Azasi Manusia (Komnas HAM). Pasalnya, sejak dioperasikannya tegangan ekstra tinggi (TET)500.000 Volt yang melintasi atap perumahan yang dibangun developer PT Duta Megah Perdana di Ciledug itu, sebanyak 25 orang menderita mual dan pusing-pusing. Sebagian lagi disebut-sebut mengalami kekurangan darah dalam tubuh. Sedang warga Perumahan Bangun Reksa Indah, perumahan yang bertetangga dengan Ciledug Indah I, lain lagi pengalamannya. Ketika bentangan kabel transimisi TET diberi arus Nopember lalu, genteng rumah mereka berbunyi-bunyi, "Seolah-olah memuai," kata seorang warga.

M.Taufik Hidayat, dokter yang melakukan pemeriksaan terhadap keluhan warga, mengatakan bahwa gejala itu disebabkan oleh adanya radiasi gelombang elektromagnetik. Sumbernya? Tentu saja dari kabel transmisi TET yang terbentang di atas perumahan tersebut.

Frans, warga Ciledug Indah I Blok C3 No.5, baru pertengahan tahun lalu tinggal di perumahan. Namun, sejak transmisi TET yang berada persis di atas atap rumahnya dialiri tegangan listrik, konsultan bangunan air di sebuah perusahaan milik Belanda ini merasakan banyak keanehan. "Kalau malam, udara terasa panas sekali, peralatan elektronik saya, seperti TV dan Handly Talky (HT) sering *storing*," cerita Frans.

Menurut Frans, dari sebuah buku terbitan NASA yang pernah dibacanya, disebutkan, di Arizona, Amerika pernah terjadi kasus yang sama. Bentangan kabel TET juga melintasi pemukiman penduduk. Hasil riset penelitian menyimpulkan, pengaruh radiasi tegangan ekstra tinggi baru akan dirasakan 5-10 tahun kemudian. "Bisa berupa kanker, mandul dan melahirkan anak cacat," tuturnya.

Tegangan ekstra tinggi bukan masalah baru. Mengambil kasus di Ciledug, yang menjadi sumbu penyulut masalah adalah semrawutnya administrasi perizinan di pemerintahan daerah.

Dr.Umar Fahmi MPH,Ph.D, ahli kesehatan lingkungan mengakui adanya dampak TET. Menurut Direktur Lembaga Penelitian UI ini, ada dua hal yang terjadi bila arus listrik melintas. Induksi listrik dan medan elektro magnetik. Yang terakhir inilah belakangan banyak menimbulkan kontraversi. Hasil penelitian memang menemui gejala timbulnya kanker darah (leukimia) pada seseorang yang terus menerus terkena radiasi medan elektro magnetik. "Tapi prosesnya lama," jelas guru besar FKM UI ini kepada *Properti Indonesia.*

Disponsori oleh PLN, Umar Fahmi akan melakukan penelitian tentang dampak pengaruh TET. Jelas bukan karena alasan proyek tersebut bila kepala jurusan FKM UI ini tidak setuju dengan usulan distopnya aliran listrik pada TET Gandul-Kosambi yang melintasi perumahan tersebut. "Kepentingan nasionalnya lebih besar," alasannya. Selain belum adanya hasil yang pasti, Umar Fahmi menyarankan ditempuh cara-cara negosiasi. "PLN punya alat pengukur yang mutakhir, kalau terbukti di atas standar, terlepas dari izin siapa yang dulu, PLN harus mengalah," tutur Umar Fahmi.

Untuk sementara, Umar Fahmi menyarankan agar warga perumahan yang dilintasi TET berhati-hati. Yang terkena dampak radiasi adalah objek langsung, "Kalau kita ada di dalam rumah, pengaruhnya tidak begitu besar, karena masih ada genteng," jelas Umar lagi. Hasil pengukuran PLN, medan magnit di bawah bentangan transmisi tegangan tinggi tersebut hanya 2.480 volt. Padahal, ambang batas medan magnit yang dianggap berbahaya bila sampai 10.000 Volt.

Menteri pertambangan dan energi IB. Soedjana merasa perlu untuk menegaskan masalah yang hampir berlarut-larut ini. "Belum ada literatur dari mana

pun yang menyimpulkan dampak medan magnit seperti yang disebut-sebut itu. Lagi pula medan magnitnya masih dibawah ambang batas," jelas Soedjana baru-baru ini.

Sebenarnya, bukan hanya perumahan Ciledug Indah saja yang terkena hamparan TET. Beberapa tetangganya juga tidak jauh beda. Perumahan Duren Village misalnya. Perumahan yang dibangun developer PT Tri Kurnia Estate juga berada dekat lintasan TET. "Tapi kami masih berada di batas aman," jelas Ardianwar, pimpinan proyek perumahan ini.

Menurut alumnus teknik sipil Trisakti ini, sejak awal *master plan* dan *advis planing* mereka selalu merencanakannya dengan matang. Termasuk koordinasi dengan pihak PLN. Itu sebabnya, "Meski dekat dengan lintasan TET, semua rumah yang kami bangun terletak di batas aman. Kalau ada yang sampai terjadi, saya rasa itu kurang perencanaan saja," kata Ardi.

Pendapat yang sama datang dari developer lain. Denny Boy, manajer Teknik PT Sutiasco Prima, menyebutkan jarak aman antara TET dengan pemukiman penduduk adalah 30 meter. Karena memenuhi ketentuan inilah Denny pernah membatalkan pengembangkan perumahan yang sedang digarapnya, soalnya "Waktu itu lokasi proyek kami persis berada di bawah TET. Tapi saya heran, kok masih ada juga developer yang meneruskan proyeknya. Di Jakarta Timur, sebuah proyek apartemen malah dekat sekali dengan TET," katanya.

Apapun dampaknya, tegangan ekstra tinggi bukan masalah baru. Mengambil kasus di Ciledug, yang menjadi sumbu penyulut masalah adalah semrawutnya administrasi perizinan di pemerintahan daerah Tangerang. Untung Sutriasno SH, mengakui keteledoran ini. "Kalau memang PLN lebih dulu mengajukan izin, kesalahan jelas ada pada Pemda Tangerang. Kok sudah ada perencanaan dibangun TET, mengapa izin perumahan juga dikeluarkan," sergah sekretaris DPRD DKI Jakarta ini.

Hal yang sama juga diungkap oleh warga Ciledug Indah. Sebagian besar warga malah telah memiliki IMB dan hak guna bangunan. " Kan aneh kalau sampai Pemda memberikan lagi izin buat PLN, kalau bukan administrasi yang kacau, apa lagi?" kata Frans, gusar.

Bagian perizinan Kodya Tangerang yang dihubungi *Properti Indonesia* mengakui bahwa PLN lebih dulu mendapatkan Izin untuk membangun *tower* di lokasi tersebut. "Tapi PLN sangat lama progresnya, ketika ada developer yang akan membangun perumahan di sana, ya kami berikan izinnya," tutur karyawan bagian ini sambil berharap agar namanya dirahasiakan.

Selain soal ini, pemisahan beberapa wilayah di Tangerang turut menambah kusutnya administrasi Pemda. Perizinan awal ditangani oleh Kabupaten Tangerang, sedangkan penyelesaian dikerjakan oleh Kodya Tangerang. Jadi sangat mungkin bila sampai terjadi simpang siur informasi pemberian izin. Konon, izin lokasi untuk PLN dikeluarkan oleh Kabupaten Tangerang. Sementara itu untuk izin lokasi perumahan Ciledug Indah dikeluarkan oleh Kodya Tangerang.

DAHLAN REBO PAING

PERMUKIMAN YANG DILINTASI TEGANGAN EKSTRA TINGGI
MEMBAHAYAKAN KESEHATAN PENGHUNI

Sayangnya, E.H.Gultom, Kepala Sektor Tegangan Ekstra Tinggi, Gandul, ketika akan dikonfirmasi tentang perizinan tidak bersedia memberi komentar. "Maaf, saya tidak berhak bicara soal izin," elaknya. Begitu juga dengan David Tombeg, kepala divisi hukum dan humas PLN, "Pak David sibuk sekali, katanya akan ketemu Pak Menteri," jelas Rizal, seorang staf bagian humas.

Beruntung, seorang karyawan PLN di sektor tegangan ekstra tinggi (TET) Gandul Cinere lebih terbuka menjelaskan, "Setahu saya, sebelum tahun 1985 lokasi untuk pembangunan *tower* sudah dibebaskan. Beberapa *tower* pun sudah ada yang berdiri. Kalau soal lamanya pembentangan kabel, karena sangat banyak *tower* yang harus dibangun. Saya yakin izin PLN lebih dulu keluar dari pada perumahan," tegasnya.

PT Duta Megah Perdana, developer yang membangun perumahan Ciledug Indah I pun susah untuk dikonfirmasi. Gedung yang terletak di jalan KH.Hasyim Ashari, di mana developer ini biasanya berkantor pun telah kosong. "PT itu telah lama pindah, Pak," jelas seorang satpam di sana.

Namun, terlepas dari siapa yang dulu memperoleh izin, pantas dipertanyakan, bagaimana perencanaan dan koordinasi perizinan di lingkungan Pemda Tangerang ■ *IU*